رقم 1# في مجال الكتب المالية الشخصية عالمياً

مكتبة مؤمن قريش

الأب الغني

الأب الفقير

ما يعلمه الأثرياء ولا يعلمه الفقراء وأفراد الطبقة الوسطى لابنائهم عن المال!



روبرت تي. كيوساكي



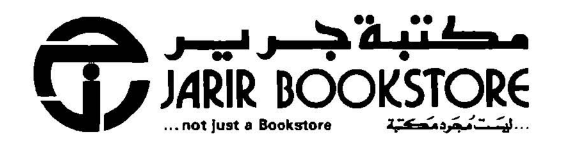
الأب الغنى
الأب الفقير

الأب الغنى
الأب الفقير

ما يعلّمه الأثرياء ولا يعلّمه الفقراء وأفراد
الطبقة الوسطى لأبنائهم عن المال!

روبرت تي. كيوساكي





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونُخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

إعادة طبع

الطبعة الأولى ٢٠١٧

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2016. All Rights Reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو بأية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاءً شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في قرصنة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك. ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاءً عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

First Plata Publishing Edition: March 2011

CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad Advisors, ESBI, and are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.



من هذا الكتاب هو تقديم معلومات كافية ومعتمدة عن الموضوع الذي يتم تناوله، لكنه يتم بيعه مع العلم بأن المؤلف والناشر ليس منوطًا بهما قانونية أو مالية أو نصائح مهنية أخرى. ولأن القوانين والممارسات تختلف من ولاية إلى أخرى ومن بلد لآخر. فإنه إن كانت هناك حاجة لـ أو مساعدة متخصصة أخرى، فإنه ينبغي البحث عن خدمات شخص متخصص. والمؤلف والناشر على وجه التحديد يخليان أنفسهما من المـ لبها استخدام محتويات هذا الكتاب أو تطبيقها.

مكتبة
مؤمن قريش

Rich Dad Poor Dad

WHAT THE RICH TEACH THEIR KIDS ABOUT MONEY – THAT THE POOR AND MIDDLE CLASS DO NOT!

Robert T. Kiyosaki





"يعد هذا *الكتاب* نقطة انطلاق
لكل من يسعى للتحكم في مستقبله المالي".

- *جريدة يو إس إيه توداي*

تم إعداد هذا الكتاب لكي يقدم معلومات دقيقة وموثوقًا بها فيما يتعلق بالموضوع الذي يناقشه. وقد بيع على أساس أن الناشر ليس متوطًا به تقديم أية نصيحة قانونية أو محاسبية أو مهنية. فإذا ما كانت هناك حاجة لمساعدة قانونية أو من أي خبير آخر، فينبغي الاستعانة بخدمات أحد الخبراء في المجال المطلوب. وعلى هذا، فإن المؤلف والناشر يخليان مسئوليتيهما عن أية مساءلة قانونية قد تنجم عن استخدام محتويات هذا الكتاب.

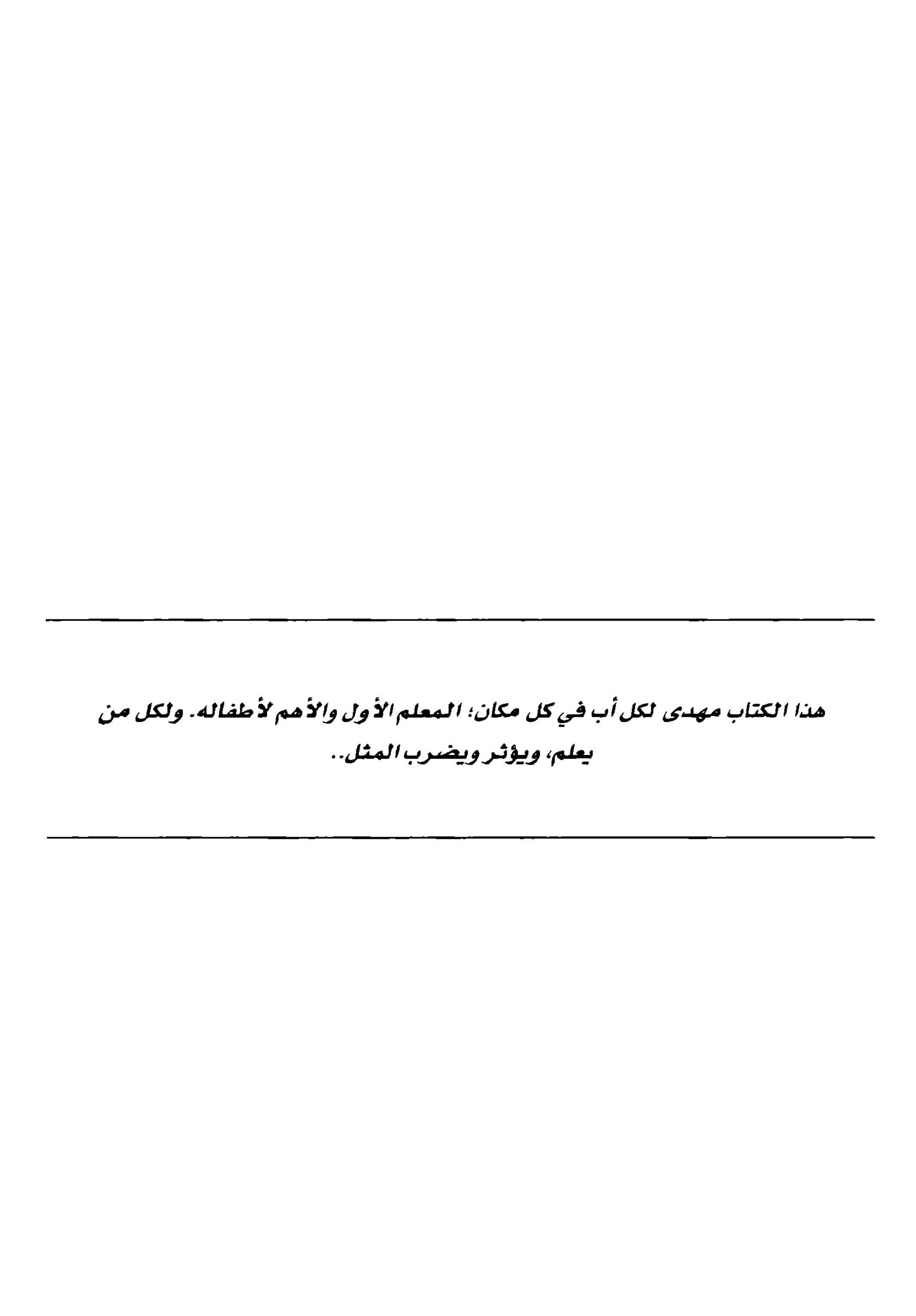
CASHFLOW (التدفقات النقدية)، Rich Dad (الأب الغني)، Rich Dad's Advisors (مستشاري الأب الغني)، ESBI (النموذج الرباعي للتدفقات النقدية) B_I Triangle (مثلث صاحب الشركة - المستثمر) كلها علامات مسجلة لكاش فلو تكنولوجيز .CASHFLOW Technologies, Inc.







علامات مسجلة لكاش فلو تكنولوجيز
.CASHFLOW Technologies, Inc.



هذا الكتاب مهدى لكل أب في كل مكان؛ المعلم الأول والأهم لأطفاله. ولكل من يعلم، ويؤثر ويضرب المثل..

Best-selling Books
BY ROBERT T. KIYOSAKI

Rich Dad Poor Dad
What the Rich Teach Their Kids About Money - That the Poor and Middle Class Do Not

Rich Dad's CASHFLOW Quadrant
Guide to Financial Freedom

Rich Dad's Guide to Investing
What the Rich Invest in That the Poor and Middle Class Do Not

Rich Dad's Rich Kid Smart Kid
Give Your Child a Financial Head Start

Rich Dad's Retire Young Retire Rich
How to Get Rich and Stay Rich

Rich Dad's Prophecy
Why the Biggest Stock Market Crash in History Is Still Coming... And How You Can Prepare Yourself and Profit from It!

Rich Dad's Success Stories
Real-Life Success Stories from Real-Life People Who Followed the Rich Dad Lessons

Rich Dad's Guide to Becoming Rich Without Cutting Up Your Credit Cards Turn Bad Debt into Good Debt

Rich Dad's Who Took My Money?
Why Slow Investors Lose and Fast Money Wins!

Rich Dad Poor Dad for Teens
The Secrets About Money - That You Don't Learn In School!

Escape the Rat Race
Learn How Money Works and Become a Rich Kid

Rich Dad's Before You Quit Your Job
Ten Real-Life Lessons Every Entrepreneur Should Know
About Building a Multimillion-Dollar Business

Rich Dad's Increase Your Financial IQ
Get Smarter with Your Money

Robert Kiyosaki's Conspiracy of the Rich
The 8 New Rules of Money

Unfair Advantage
The Power of Financial Education

Why "A" Students Work for "C" Students
Rich Dad's Guide to Financial Education for Parents

شكر وتقدير

كيف يقول المرء "شكرًا" عندما يكون هناك الكثير من الأشخاص المستحقين للشكر؟ بوضوح، هذا الكتاب هو شكر لأبويَّ اللذين كانا قدوة عظيمة لي، وأيضًا شكر خاص لأمي التي علمتني الحب والعطف .

بيد أن أكثر شخص مسئول عن خروج هذا الكتاب إلى الواقع هو زوجتي كيم - شريكتي في الزواج وفي العمل وفي الحياة بأسرها. وهي من تكمل الناقص في حياتي.

المحتويات

مقدمة

الأب الغني والأب الفقير

لأنه كان لديَّ أبوان، فقد أتيح لي الاختيار بين وجهتي نظر متناقضتين: إحداهما لرجل غني، والأخرى لرجل فقير.

كان لي أبوان، أحدهما ثري والآخر فقير: أحدهما صاحب تعليم رفيع وذكاء، وحاصل على درجة الدكتوراه، وكان قد أنهي دراسته البالغة أربع سنوات في أقل من سنتين، ثم ذهب ليلتحق بجامعة ستانفورد ثم جامعة شيكاغو ثم جامعة نورثويسترن ليتم دراساته العليا، وكانت جميعها منحًا دراسية كاملة تدور حول موضوع التمويل، أما الأب الآخر، فلم يُتم صفه الثامن قط.

كان كلا الرجليـن ناجحًا في مجاله، عاملا بجـد طوال حياته، وجنى كلاهما دخلا مرتفعـا. أمـا أحدهمـا فظل يكافح ماليـا طوال حياته، فيمـا أضحى الآخـر أحد أثرى الأثريـاء فـي هاواي. وقد مات أحدهما تـاركا لعائلته عشـرات الملايين من الدولارات ومؤسسات خيرية وإحدى دور العبادة التي بناها، فيما خلَّف الآخر وراءه ديونًا مستحقة السداد.

كان كلا الرجلين قويا وصاحب شخصية وتأثير، وقد قدم لي كلاهما النصح، وإن اختلف فحواه؛ إذ آمن كلا الرجلين بشدة بالتعليم، لكنهما لم يزكيا لي مسار الدراسة نفسه.

فلو كان لي والد واحد فقط، لكنت قد قبلت أو رفضت نصيحته، لكن وجود أبوين ينصحانني قد ترك لي الخيار ما بين وجهتي نظر متناقضتين: إحداهما لرجل غني، والأخرى لرجل فقير.

وبدلا من قبول إحداهما أو تركها ببساطة، وجدت نفسي أمعن في التفكير والمقارنة، ومن ثم الاختيار لنفسي. ولقد تمثلت المشكلة حينها في أن الرجل الثري لم يكن قد أضحى ثريا بعد، كما لم يكن الأب الفقير قد صار فقيرا؛ فقد كان كلاهما في بدايات مسارهما، وكان كلاهما يكافح مع ماله وعائلته، لكن كليهما كانت له وجهة نظر مختلفة عن المال.

كان أحدهما يقول على سبيل المثال: "حب المال رأس كل خطيئة"، فيما يقول الآخر: "ضيق ذات اليد هي رأس كل خطيئة".

وكشاب صغير، كان وجود أبوين قويين - كلاهما ذو تأثير كبير على شخصيتي - شيئا صعبا؛ فقد رغبت أن أكون فتى صالحا وأن أنصت، لكن الأبوين لم يكونا يقولان الأشياء ذاتها، كما أن التناقض في وجهتي نظريهما - وخاصة حين يتعلق الأمر بالمال - كان متطرفا للغاية، فنشأت فضوليا متأثرا بكليهما، وقد بدأت أفكر فترات طويلة فيما كان كلاهما يقوله.

كنت أقضي الكثير من الوقت متمعنا وسائلًا السؤال ذاته: "لِمَ قال الرجل ما قال؟"، ثم طارحا السؤال نفسه عما قاله أبي الآخر. ومع أنه كان من الأيسر لي كثيرا القول ببساطة: "نعم، قد أصاب فيما قال، فأنا أتفق مع هذا"، أو أن أرفض ببساطة وجهة نظر أحدهما قائلا: "إن الرجل العجوز لا يعرف ما يتكلم عنه"، إلا أن مرافقتي لأبوين أحببتهما قد دفعتني إلى أن أخلص في اكتساب طريقتي الخاصة في التفكير، وقد أضحت عملية اختياري لنفسي أكثر قيمة على المدى الطويل مما لو كنت قد قبلت ببساطة إحدى وجهتي النظر أو رفضتها.

إن أحد الأسباب التي تدفع بالأب الثري إلى مزيد من الثراء وبالأب الفقير إلى مزيد من الفقر وبالأب المنتمي إلى الطبقة الوسطى إلى مزيد من المعاناة مع الديون، هو أن موضوع المال يبدأ طرحه لتعليمه للأبناء في المنزل، وليس في المدارس؛ فغالبيتنا تلقي معرفته عن المال من أبويه. ما الذي يسع أبا فقيرا أن يخبر به ابنه عن المال؟ سيقول له: "ابق في المدرسة وادرس بجد"، ثم قد يتخرج الطفل بدرجات ممتازة، لكنه سيتخرج بعقلية ومعرفة مالية ضحلتين، تلقى مفرداتها فيما كان صغيرا.

وللأسف لم نكن ندرِّس المال في مدارسنا؛ فالمدرسة تركز على المهارات المدرسية والمهنية، وليس على المهارات المالية؛ وهذا ما يفسر لماذا قد يعاني المصرفيون والأطباء والمحاسبون الذين نالوا درجات ممتازة في الدراسة ماليا طوال حياتهم. إن ديوننا القومية المتزايدة ترجع بقدر كبير إلى السياسيين رفيعي التعليم وإلى المسئولين الحكوميين الذين يتخذون القرارات المالية بخلفية ضئيلة أو معدومة عن المال.

واليوم أتساءل كثيرًا ما الذي سيحدث قريبًا عندما يكون لدينا ملايين من الناس الذين يحتاجون إلى عون طبي ومالي؟ هل سيصيرون عالة على عائلاتهم أو حكوماتهم؟ وما الذي سيحدث عندما تنفد أموال الرعاية الطبية الضمان الاجتماعي؟ وكيف النجاة لأمة إن هي ظلت تترك تلقين أبنائها المعرفة المالية إلى آباء - أغلبهم في طريقه إلى الفقر، أو قد صار فقيرًا بالفعل؟

ولأنني عايشت أبوين ذوَيْ نفوذ، فإنني تعلمت منهما معًا؛ فقد كان عليَّ التفكير في نصيحة كل منهما، وفي خضم ذلك، اكتسبت بصيرة هائلة بما لأفكار المرء من تأثير ونفوذ على حياته. فعلى سبيل المثال، كان من عادات أحد أبويَّ أن يقول: "ليس بوسعي القيام بذلك"، فيما امتنع أبي الآخر عن استخدام هذه الكلمات؛ حيث كان يصر على أن يقول: "كيف يمكنني القيام بذلك؟"، فكانت مقولة أحدهما بمثابة تصريح عن نفسه، فيما كانت مقولة الآخر سؤالا. كانت واحدة من هاتين المقولتين تكفيك عناء التفكير فيما تدفعك الأخرى إليه، وكان بوسع أبي الذي سيصير إلى الثراء تفسير ذلك تلقائيا بأن يقول: "إن مقولة." ليس بوسعي القيام بذلك، تدفع عقلك تلقائيا إلى التوقف عن العمل، أما بطرحك السؤال: "كيف يمكنني القيام بذلك؟"؛ فأنت تدفع عقلك إلى العمل". إنه لم يكن يقصد بذلك القول إن بوسع المرء القيام بكل ما يرغب فيه، بل كان متحمسا بشدة لإعمال العقل، والذي هو أقوى حاسب آلي في العالم؛ حيث كان يقول: "إن عقلي يزداد قوة في كل يوم لأنني أدفعه إلى العمل، وكلما ازداد قوة، ازداد ما أجنيه من مال". فقد آمن بشدة بأن قول المرء تلقائيًا: "ليس بوسعي القيام بذلك" يمثل علامة الكسل العقلي.

ورغم أن كلا الأبوين قد عمل بكد، فإنني لاحظت أن أحدهما يخلد عقله إلى النوم عندما يفكر في المال، فيما كان الآخر معتادا تدريب عقله، فتمثلت النتيجة طويلة الأجل لهذا في أن أحد الأبوين قد تنامت قوته المالية، فيما وهنت عند الآخر. وليس ثمة اختلاف كبير في هذا عن ذهاب شخص إلى صالة الجمباز ليتدرب بانتظام في حين يضطجع الآخر أمام التلفاز؛ فالتدريب الجسدي الملائم يزيد من فرص بلوغ الصحة البدنية، والتدريب العقلي يزيد من فرص جني الثروة، فيما يخفض الكسل من فرص تحقيق أي من الصحة أو الثروة.

لقد كان لأبويَّ اتجاهان فكريان مختلفان: إذ رأى أحدهما أن على الميسورين سداد المزيد من الضرائب لمساعدة أولئك الأقل حظا، فيما كان الآخر يقول: "تعاقب الضرائب أولئك الذين ينتجون، وتكافئ أولئك الذين لا ينتجون".

كانت نصيحة أحدهما: "ادرس بجد لتجد شركة جيدة تعمل بها"، بينما كانت نصيحة الآخر: "ادرس بجد حتى تجد شركة جيدة تشتريها".

كان أحدهما يقول: "أحد أسباب عدم بلوغي الثراء هو أن لديَّ أطفالا"، أما الآخر فكان يقول: "السبب الذي لا بد لأجله أن أبلغ الثراء هو أن لديَّ أطفالا".

كان أحدهما يشجع على الحديث عن المال والأعمال على مائدة العشاء، فيما منع الآخر الحديث عن المال ساعة الطعام.

كان أحدهما يقول: "عندما يأتي وقت المال، حاول اللعب في الجانب الآمن، ولا تخاطر"، بينما كان الآخر يقول: "تعلم كيف تدير المخاطر".

لقد آمن أحدهما بأن "منزلنا هو استثمارنا الأكبر وأصلنا الأضخم" بينما آمن الآخر بأن "منزلي إنما هو التزام، وإذا كان منزلك هو استثمارك الأكبر، فأنت واقع في مشكلة".

لقد سدد كلا الأبوين مستحقاتهما في وقتها - كل ما هنالك أن أحدهما بادر وسدد مستحقاته مقدما، فيما سددها الآخر لاحقا.

لقد آمن أحدهما بأن الشركة أو الحكومة سترعاك وترعى حاجاتك، فاهتم على الدوام بزيادة الراتب، وخطط التقاعد، ومنافع الرعاية الطبية، والإجازات المرضية وأيام العطلة وسائر تلك الزخارف؛ حيث كان متأثرا ببعض أقربائه الذين التحقوا بالجيش ونالوا خطط تقاعد ومستحقات لبقية حياتهم بعد خدمة استمرت لعشرين عاما. ولقد أحب فكرة منافع الرعاية الطبية والمزايا التي يتيحها الجيش لضباطه المتقاعدين، كما أحب نظام التثبيت الذي أتاحته له الجامعة، وبدت له فكرة الحماية التي تقدمها الوظيفة مدى الحياة - وكذلك المنافع الوظيفية - أكثر أهمية في بعض الأحيان من الوظيفة ذاتها، فكان يردد: "لقد عملت باجتهاد في الحكومة، وأستحق هذه المنافع".

أما الأب الآخر، فآمن بالاعتماد المالي الذاتي الكامل، وانتقد عقلية "المستحقات"، وكيف أنها أوجدت أناسا معوزين وذوي مركز مالي واهن، وكان يشدد على تحقيق الجدارة المالية.

كان أحدهما يكافح ليدخر قليلًا من الدولارات، فيما كان الآخر يبني الاستثمارات بسهولة. لقد علمني أحدهما كيف أكتب سيرة ذاتية مؤثرة تخولني الحصول على وظيفة، بينما علمني الآخر الصياغة الحسنة لخطط المال والأعمال لأخلق وظائف للآخرين.

إن كوني محصلة لأفكار أبوين مؤثرين، أتاح لي ملاحظة أثر توجهين فكريين مختلفين على حياة صاحبيهما، فعلمت أن الناس حقا يشكلون حياتهم من خلال أفكارهم.

فعلى سبيل المثال، كان أبي الفقير يقول دوما: "لن أحقق الثراء أبدا"، وقد تحققت تلك النبوءة، أما والدي الثري، فعلى الطرف الآخر، كان يشير إلى نفسه على الدوام بكونه ثريًّا. كان يقول أشياء مثل: "إنني رجل ثري، والأثرياء لا يفعلون هذا"، وحتى بعدما تعرض لأزمة مالية بكل ما تحمله الكلمة من معنى، استمر يشير إلى نفسه كرجل ثري، وكان يعلق على أزمته قائلا: "هناك فارق بين كون المرء فقيرا وكونه مفلسا؛ فالإفلاس أمر مؤقت، أما الفقر فأبدي".

هناك فارق بين كون المرء فقيرا وكونه مفلسا؛ فالإفلاس أمر مؤقت، أما الفقر فأبدي.

أما أبي الفقير، فكان يقول: "لا يتملكني الاهتمام بالمال"، أو "إن المال ليس شيئا مهمًّا"، بينما كان أبي الثري يقول: "المال قوة".

وقد لا نستطيع قياس قوة أفكارنا أبدا أو تقدير قوتها، لكنه أضحى جليا لي كطفل أن من المهم أن أكون واعيا بأفكاري وبالكيفية التي أعبر بها عن نفسي. فلقد لاحظت أن والدي الفقير كان فقيرا ليس بسبب قدر المال الذي كان يجنيه - رغم ما تمثله تلك النقطة من أهمية - ولكن كان ذلك بسبب أفكاره وسلوكياته. وكفتي صغير عايش أبوين، أضحيت واعيا تمام الوعي بالحذر من معرفة أي الأفكار أعتنقها لنفسي، وأي الأبوين أنصت إليه، هل أنصت إلى الثري منهما أم إلى الفقير؟

ورغم أن كلا الرجلين بالغ مبالغة عظيمة في احترام التعليم والتعلم، فإنهما اختلفا فيما ارتأياه جديرا بالتعلم؛ فقد طلب مني أحدهما أن أدرس بجد وأنال درجات وأحصل على وظيفة لأجني المال. لقد أراد مني الدراسة لكي أصير مهنيًّا محترفا، أي أن أصير محاميا أو محاسبا أو أن أدرس لأحصل على الماجستير، أما الآخر فشجعني على الدراسة لأصير ثريا، ولأفهم طبيعة المال ولأتعلم كيف أجعله يعمل لصالحي. "إنني لا أعمل من أجل المال، بل المال هو ما يعمل لأجلي" - تلك كلمات كان يرددها على مسامعي مرارًا وتكرارًا.

وفي سن التاسعة، قررت أن أنصت وأن أتعلم من والدي الثري ما يقوله عن المال، وفي سعيي هذا، اخترت ألا أنصت إلى والدي الفقير، وإن كان هو الحاصل على كل الدرجات الجامعية.

درس من روبرت فروست

"روبرت فروست" هو شاعري المفضل، ورغم أنني أحب العديد من قصائده، فإن قصيدته الأثيرة منها هي "The Road Not Taken" (الدرب المهجور)، وهي التي اعتدت الإنصات إليها كل يوم تقريبا.

الدرب المهجور

دربي في الغابة الصفراء لدربين انشطر
ولأسفي لم أستطع فيهما السفر
وقفت وحدي طويلاً أدقق النظر
ونظرت لأحدهما على قدر ما بلغ البصر
إلى حيث ينتهي ويخفي نهايته دغل الشجر
وسلكت ما اعتقدت أنه نعم الدرب،
القريب مني ويحقق ما يهفو له القلب
لم يرتده قبلي أحد، تزينه الخضرة ويكسوه العشب
رغم أن الدرب الآخر كان على القرب
يشبه دربي هذا فقد بلاهما السفر
كلاهما هذا الصباح مغطى بأوراق الشجر
لم تطأهما قدم ولا بشر
وقلت لنفسي سأسلكه يومًا آخر للسفر
إلا إني أجهل أين يذهب بي وأين المستقر
وشككت أني سأعود إليه عازما السفر
سأحكي قصتي هذه مصحوبة بتنهيدة
عندما يمر العمر وأنا في أراض بعيدة
أن دربين انشطرا في غابة
وسلكت الذي وطئته أناس قليلة
وكيف تغير مسار حياتي الفريدة.

وهذا هو ما غير حياتي.

لطالما عدت إلى قصيدة "روبرت فروست" المرة بعد المرة، ولقد كان قرار اختياري عدم الإنصات إلى والدي الحاصل على التعليم العالي قرارا مؤلما، لكنه شكّل ما بقي من حياتي.

ولقد بدأ تعلمي عن المال فور اتخاذي القرار إلى من منهما سأنصت، وتلقيت التعليم عن والدي الثري طوال فترة ثلاثين عاما حتى بلغت التاسعة والثلاثين، ثم توقفت فور أن أدركت أنني عرفت ما كان يحاول إقحامه في جمجمتي الغليظة واستوعبته.

يعد المال أحد أشكال القوة، لكن التعليم المالي هو القوة الأكبر من المال؛ فالمال يأتي ويذهب، ولكنك إن كنت تعلمت أشياء عن طبيعة المال، فلديك السلطان النافذ عليه وبوسعك تحصيل ثروتك، ولن يجدي التفكير الإيجابي وحده للمرء نفعا، إذ قد ذهب غالبية الناس إلى المدارس ولم يتعلموا قط شيئًا عن طبيعة المال، ولهذا أنفقوا أعمارهم في العمل من أجل جني المال.

وحيث إنني كنت في التاسعة حينما خطوت خطواتي الأولى، فقد كانت دروس والدي الثري بسيطة. وعندما تم تنفيذ كل ما كان مطلوبا، بقيت فقط ستة دروس تكررت عبر ثلاثين عاما. ويدور هذا الكتاب حول هذه الدروس الستة، ولكنها بالبساطة نفسها التي علمني إياها أبي الثري. لم يقصد بهذه الدروس أن تكون إجابات، بل خطوطًا إرشادية ستعينك وتعين أطفالك على المضي قدمًا نحو الثراء بغض النظر عما يحدث في عالم تتزايد فيه التغييرات ويقل فيه اليقين.

الفصل الأول

الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون لجني المال

الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى يعملون من أجل المال،
أما الأثرياء فالمال هو الذي يعمل من أجلهم.

طرحت على والدي سؤالا: "أبي، هل يمكنك إخباري كيف أصبح ثريا؟".

فنحّى والدي الصحيفة المسائية جانبًا سائلا إياي: "ولِمَ تريد أن تصير ثريا يا بني؟".

"لأن والدة جيمي كانت تقود سيارتهم الكاديلاك الجديدة اليوم، وقد كانوا ذاهبين إلى منزلهم الكائن على الشاطئ لقضاء عطلة نهاية الأسبوع هناك، وقد اصطحب جيمي معه ثلاثة من أصدقائه فيما لم يدعُنا أنا ومايك، وقد أخبرونا بأننا لسنا مدعوين لأننا طفلان فقيران".

فسألني أبي غير مصدق: "أقالوا ذلك؟".

فأجبت بنبرة يكسوها الحزن: "نعم قالوا ذلك".

فهز والدي رأسه في صمت، ودفع بنظارته معيدا إياها لمكانها فوق أنفه، وعاد إلى قراءة الصحيفة - وظللت واقفا منتظرا الإجابة.

كان ذلك في سنة ١٩٦٥، وكنت في التاسعة من عمري. وبلمسة من لمسات القدر، ذهبت إلى المدرسة العامة ذاتها حيث يرسل الميسورون أبناءهم؛ حيث كانت مدينتنا في الأساس قائمة على زراعة السكر، وكان القائمون على الزراعة هم وأصحاب النفوذ الآخرون من أهل البلدة من الأطباء وأصحاب الشركات والمصرفيين يرسلون أبناءهم إلى هذه المدرسة، والتي تمتد من الصف الأول

الدراسي وحتى السادس. أما بعد السنة السادسة، فكانوا يرسلون أبناءهم بصفة عامة إلى مدارس خاصة، وحيث إن عائلتي كانت تقطن في هذا الجانب من البلدة، فقد ذهبت إلى تلك المدرسة، ولو كنت أقطن في الجانب الآخر من البلدة لذهبت إلى مدرسة أخرى يرتادها أطفال من عائلات تشبه عائلتي. وبعد السنة السادسة، كنت وهؤلاء الأطفال سنذهب إلى المدرسة المتوسطة العامة ثم العليا؛ إذ لم يكن متاحًا لي أو لهم الالتحاق بالمدارس الخاصة.

وأخيرا نحى والدي الصحيفة جانبًا، وكان بوسعي القول إنه كان يفكر.

وشرع يقول ببطء: "حسنا يا بني، إن كنت ترغب في الثراء، فعليك أن تتعلم كيف تجني المال".

وسألت: "كيف لي أن أجني المال؟".

قال مبتسمًا: "حسنا، استخدم عقلك يا بني"، وكان يقصد بهذا هو أن "هذا هو كل ما سأجيبك به"، أو: "لست أعرف إجابة، ولذا لا تسبب لي الإحراج".

شراكة في طور التكوين

في الصباح التالي أخبرت صديقي الحميم "مايك" بما قاله والدي. وأفضل ما يمكنني قوله، هو أنني و "مايك" كنا التلميذين الفقيرين الوحيدين في هذه المدرسة. لقد شابهني "مايك" في أن التحاقه بهذه المدرسة كان لمسة حانية من لمسات القدر؛ إذ خصص شخص ما هذه المدرسة لكل من كان يسكن في المنطقة، فجُمعنا مع التلاميذ الميسورين، ولم نكن فقراء حقا، لكننا شعرنا بهذا؛ إذ كان الأولاد الآخرون يحوزون قفازات جديدة للعبة البيسبول، ودراجات جديدة، وكل شيء جديد.

لقد وفر لي والدي وأمي الأساسيات، كالغذاء، والمأوى والملابس، لكن المسألة لم تكن كذلك فقط؛. إذ اعتاد والدي أن يقول: "إذا أردت شيئا، فعليك العمل لتحصل عليه"، ولقد أردنا أشياء فيما لم يتوافر الكثير من العمل لأولاد في التاسعة من عمرهم.

سألني "مايك": "ماذا نفعل إذن لجني المال؟".

فقلت: "لا أدري، ولكن، أترغب في أن تكون شريكي؟".

وافق "مايك"، وهكذا في صبيحة يوم السبت هذا، أضحى "مايك" شريك العمل الأول، وطفقنا طوال الصباح نختلق أفكارا عن طريقة جني المال، وأتى بنا الحديث في مناسبات عن ذكر "الفتية السعداء" الذين يتمتعون بمنزل مثل "جيمي" على الشاطئ. ولقد سبب لنا هذا القليل من الأذى وإن كان هذا الأذى نافعا؛ إذ ألهمنا الاستمرار في التفكير في وسيلة لجني المال. وأخيرا في ظهيرة هذا اليوم، لمعت بارقة ضوء في

رأسينا - كانت فكرة استقاها "مايك" من كتاب العلوم الذي قرأه، وتصافحناه بحماسة، فلقد أضحت شراكتنا الآن شيئا عمليا.

ولأسابيع عديدة تالية، ذهبت أنا و "مايك" نجول في الحي ونقرع الأبواب ونطلب من الجيران أن يبقوا على عبوات غسول الفم لأجلنا، فوافق غالبية الكبار وعلى وجوههم نظرة مرتبكة وابتسامة، ولقد سألنا بعضهم: ماذا ستفعلان بها، وهو ما رددنا عليه بقولنا: "ليس بوسعنا البوح لك، إنه سر من أسرار العمل".

لقد ازداد الضغط النفسي على والدتي بمرور الأسابيع، إذ انتقينا موقعا بجوار الغسالة الخاصة بها لتخزين المواد الخام الخاصة بنا. وفي صندوق من الورق البني المقوى، والذي احتوى ذات مرة على عبوات الكاتشاب، أخذ مخزوننا من عبوات غسول الفم الفارغة في التنامي.

وأخيرا وطئت قدم أمي هذا المكان، حيث لاحظت صورة عبوات غسول الفم المتراكمة في فوضى، وسألتنا: "ماذا تفعلان أيها الولدان؟ لا أبغي سماعكما تقولان ثانية إنها أسرار عمل. عليكما أن تفعلا شيئا إزاء هذه الفوضى، وإلا فسألقي بها خارجا".

توسلت أنا و "مايك"، لأمي مفسرين لها بأنه سريعا ما ستتوافر عندنا الكميات الكافية، وعندها سنشرع في الإنتاج. وقد أعلمناها بأننا في انتظار زوجين من جيراننا لينتهيا من استخدام عبوة غسول الفم الخاصة بهما ما يخولنا استعمالها، فأمهلتنا أمي أسبوعا.

ولقد اقترب موعد بدء الإنتاج، وتزايدت الضغوط علينا، وتعرضت شراكتي الأولى بالفعل للتهديد بإشعار طرد من المكان الذي اخترناه كمستودع من قبل أمي. فصارت مهمة "مايك" إعلام الجيران بسرعة استهلاك عبوات الغسول لديهم، مخبرا إياهم بأن طبيب الأسنان يريد منهم زيادة معدل تنظيفهم لأسنانهم، وشرعت أنا في تجميع خط الإنتاج.

وذات يوم اصطحب والدي صديقه لكي يريه ولدين في التاسعة من عمرهما وهما يقيمان خط إنتاج في مرآب السيارات ويعملان على قدم وساق. كان هناك مسحوق أبيض متناثر في كل مكان، كما كانت هناك عبوات ألبان صغيرة الحجم فوق الطاولة الطويلة أتينا بها من المدرسة، وطاولة شواء خاصة بعائلتنا يتلظى فوقها فحم متوهج بحرارة شديدة.

ولقد خطا والدي بحذر واضطر إلى ركن السيارة في ركن من المرآب. وفيما اقترب هو وصديقه، نظرا إلى قدر حديدية تعتلي قطع الفحم، بينما تأخذ عبوات غسول الأسنان

الفارغـة في الذوبان. في تلك الأيام لـم يكن غسول الفم يُعبَّأ في عبوات بلاستيكية، بل كانت تلـك العبوات تصنع من مادة معدنية وهي الرصاصـ. وفور احتراق الرسم الذي يغطـي تلك العبوات، كنا نلقي بالعبوات في القـدر الحديدية لتذوب حتى تصير سائلا، وباستخـدام مقبض القدر الحديدية، كنا نصب الرصاص المذاب من فتحة صغيرة في أعلى علب اللبن الكرتونية.

كانت علب اللبن الكرتونية مليئة بالصمغ الصائد للحشرات، أما المسحوق الأبيض المتناثـر في كل مكان فـكان عبارة عن الصمغ اللاصق قبل مزجـه بالماء. وفي خضم عجلتـي، اصطدمت بحقيبة المسحوق الأبيض اللاصق فثقبتها، فبدت المنطقة بأكملها كمـا لو ضربتهـا عاصفة ثلجية، ولقـد كانت العبـوات الكرتونية هي القالـب الخارجي لقوالب اللاصق الحشري.

شاهدنـا أبي وصديقه ونحن نصب الرصاص المـذاب بعناية عبر الفتحة الصغيرة بأعلى مكعب اللاصق الحشري.

فقال والدي: "احذر".

فأومأت دون أن أرفع نظري إليه.

وأخيـرا، وفور انتهاء عمليـة الصب، وضعت القدر المعدنية علـى الأرض، وتبسمت في وجه أبي.

فسألنا وعلى وجهه ابتسامة حذرة: "ما الذي تفعلانه أيها الولدان؟".

فقلت: "إننا نقوم بما أخبرتني به. إننا سائران إلى الثراء".

ابتسم "مايك" ابتسامة عريضة وقال وهو يهز رأسه: "نعم، فنحن شريكان".

وسألني أبي: "وما الذي في قوالب المسحوق اللاصق تلك؟".

فقلت له: "انظر، ينبغي أن تكون تلك خلطة متقنة".

وبمطرقـة صغيرة، طرقت برفق العلامة التي قسمت المكعب عند منتصفه، وبحذر قمت بسحب النصف الأعلى من القالب اللاصق فيما سال معدن النيكل خارجا.

قال أبي: "يا إلهي، إنك تخرج النيكل من معدن الرصاص".

فأجـاب "مايك" قائلا: "هذا صـواب، فنحن نقوم بما طلبت منا أن نقوم به، ونحن نجني المال".

التفـت صديـق والدي وانفجـر ضاحـكا، وتبسم والدي وهـز رأسه؛ فبجـوار موقد وصنـدوق مليء بعبوات غسول الفـم الفارغة، وقف ولدان صغيـران وقد غطاهما غبار أبيض، وتعلو وجهيهما ابتسامة عريضة.

فطلـب منا وضع كل شيء جانبا وجلس معنا في واجهـة المنزل، وأوضح مبتسمًا أن الأمر قد يكون غير قانوني.

انهارت أحلامنا، وسأل "مايك" بصوت مرتعش: "أتعني أننا لا نستطيع القيام بمثل هذا العمل ثانية؟".

فقال صديق والدي: "دعهما يعملا، فقد يظهران موهبة".

فحملق إليه والدي غاضبًا.

ثم قال بدماثة: "نعم هذا الأمر غير قانوني، لكنكما أيها الولدان قد أظهرتما موهبة عظيمة وفكرًا أصيلًا، امضيا قدما، وأنا جد فخور بكما".

جلست أنا و "مايك" صامتين محبطين لما يقرب من العشرين دقيقة قبل أن نشرع في تنظيف الفوضى التي خلفناها. لقد انتهى مشروعنا يوم أن بدأ. وفيما أخذت أزيل المسحوق المتناثر، نظرت إلى "مايك" وقلت: "أحسب أن "جيمي" وأقرانه صائبون، فنحن فقيران".

كان أبي في سبيله للمغادرة لحظة تلفظت بهذا، فقال: "أيها الولدان، ستصيران فقيرين فقط إن استسلمتما؛ فالشيء الأهم أنكما قمتما بشيء، فغالبية الناس لا يفعلون سوى الحديث والحلم بالثراء. ولكنكما قمتما بشيء، وإنني لأفخر بكما معًا، وسوف أقولها مجددا،... امضيا قدما ولا تتوقفا".

قبعت أنا و "مايك" هناك في صمت. كانت كلمات طيبة، لكننا ما زلنا لا ندري ماذا نفعل.

فسألته: "أبي، لماذا لم تصبح ثريًّا حتى الآن؟".

فأجابني: "ذاك لأنني اخترت أن أسلك مجال التدريس، والمعلمون لا يفكرون حقيقة في الثراء؛ إذ نحب التدريس وحسب. وأتمنى لو كنت أستطيع تقديم العون لك، ولكنني لا أدري كيفية جني المال".

فاستدرت أنا و "مايك" وأكملنا تنظيف المكان.

ولكن أبي استدرك قائلًا: "أنا أعلم. فإن رغبتما أيها الولدان في جني المال فلا تسألاني، بل تحدث إلى أبيك يا "مايك"".

فتساءل "مايك" وعلى وجهه أمارات الدهشة: "أبي أنا؟".

فقال والدي وعلى وجهه ابتسامة: "نعم، أبوك؛ فأنا وأبوك لدينا المستشار المصرفي نفسه، لكنه يتحدث بحماسة بالغة عن أبيك؛ فلقد أخبرني مرات عدة بتألق والدك إذا تعلق الأمر بجني المال".

فسأله "مايك" ثانية مستنكرا: "والدي أنا؟ فلِمَ لم نمتلك إذن سيارة جميلة ولا منزلا جميلا كأصدقاء دراستي الميسورين؟".

فأجابـه والدي: لا السيارة الجميلة ولا المنزل الجميل يعنيان بالضرورة كونك ثريا، أو أنـك تجيد كسب المال؛ فوالد "جيمي" يعمل لصالح شركة السكر، ولا يختلف كثيرًا عني؛ إذ إنه يعمل في شركة، فيما أعمل أنا بالحكومة، ولقد اشترت له الشركة السيارة، لكـن شركة السكر تواجه حاليـا مشكلات مالية، وسرعان ما قـد تواجه والد "جيمي" مشـاكل عديدة. أما والدك يا "مايـك" فهو مختلف؛ إذ يبدو كمـن يشيد مملكة، وإنني لأتوقع أن يصير رجلا غاية في الثراء في غضون سنوات قلائل".

بهذا استعدنا أنا و"مايك" حماستنا ثانية. وبعزم جديد، شرعنا في تنظيف الفوضى التـي سببها عملنـا الأول والذي قضي نحبه. وفيما كنا نقـوم بالتنظيف، وضعنا خططا عـن كيفية ومتى نتحدث مع والـد "مايك". وكانت المشكلة هـي أن والد "مايك" يعمل لساعات طويلة، ولا يعود إلى منزله إلا متأخرا في أغلب الأحيان؛ فوالده يمتلك مستودعا خاصا، وشركـة إنشاءات، وسلسلة من المتاجر وثلاثة مطاعم. وكانت المطاعم هي ما يبقيه خارجا لوقت متأخر.

أدرك "مايـك" الحافلـة بعد انتهائنا مـن عملية التنظيف، وكان فـي طريقه لوالده أثنـاء عودته تلـك الليلة إلى المنزل، ليسأله كي يعلمنا سبـل تحقيق الثراء. وقد وعدني "مايك" بالاتصال فور حديثه لوالده، حتى إن جرى ذلك في وقت متأخر.

رن جرس الهاتف في الثامنة والنصف.

وأجبـت قائـلا: "حسنا، السبت المقبـل"، ووضعت سماعة الهاتـف، لقد وافق والد "مايك" على لقائي و"مايك".

وفـي السابعة والنصف مـن صباح السبت، أدركـت الحافلة المتوجهـة إلى الشطر الفقير من البلدة.

وتبدأ الدروس

التقيـت أنا و "مايك" بوالده هذا الصباح في الثامنة. وكان مشغولا بالفعل ومنهمكا فـي العمل منذ ساعـة؛ إذ كان ملاحظ الإنشاءات مغادرا لتوه فـي سيارته النصف نقل فيما كنت أدلف إلى منزله البسيط الصغير المرتب. قابلني "مايك" عند الباب.

وقـال وهو يفتح لـي: "إن أبي يتحدث في الهاتف، وطلب منـي أن ننتظر في الشرفة الخلفية".

سرت فوق الأرضية الخشبية بينما عبرت مدخل البيت العتيق. كانت هنـاك حصيرة رخيصـة تلـي البـاب، وكانت الحصيـرة هناك تخفي سنـوات خطت خلالهـا أقدام لا تحصى فوق هذه الأرضية، ورغم أنها كانت نظيفة، فإنها كانت بحاجة إلى التغيير.

لقد اعتراني الخوف من الأماكن الضيقة ساعة دلفت إلى غرفة المعيشة الضيقة، والتي ازدحمت بالأثاث القديم البالي، والذي كان يصلح للذهاب به إلى مكان جمع التحف القديمة. وجلست على أريكة كانت تجلس عليها سيدتان أصغر قليلا من والدتي سنا. وبقبالة المرأتين، جلس رجل في ثياب عامل مكونة من بنطال فضفاض، وقميص كاكي عليه أثر من الكواء، كما كان يرتدي حذاء طويل الرقبة. ولقد بدا الرجل أكبر من والدي بعشر سنوات، في سن الخامسة والأربعين بحسب ظني، وابتسموا جميعا عندما مررت بهم أنا و "مايك" متوجهين صوب المطبخ، والذي يؤدي إلى الشرفة المطلة على الباحة الخلفية. وتبسمت خَجِلا.

وسألت "مايك": "مَنْ أولئك الناس؟".

فأجابني: "آه، إنهم يعملون عند أبي؛ فالرجل المسن يدير مستودعاته، والسيدتان هما مديرتا المطاعم، وقد رأيت ملاحظ الإنشاءات، والذي يعمل في مشروع خاص بالطرق على بعد خمسين ميلا من هنا. أما مشرفه الآخر، والذي يشيد سلسلة من المنازل، فقد غادر المكان بالفعل قبل وصولك إلى هنا".

فسألته: "وهل يأتون طوال الوقت؟".

أجاب "مايك" متبسما فيما سحب مقعدا ليجلس بجواري: "ليس على الدوام، ولكنهم يأتون كثيرا".

ثم قال "مايك": "لقد طلبت منه أن يعلمنا كيف نكسب المال".

فسألته في فضول حذر: "آه، وما كان جوابه على ذلك؟".

فقال "مايك": "بادئ ذي بدء، بدت على وجهه نظرة مضحكة، ثم قال إنه سيعرض علينا عرضا".

"هكذا"، قلت ذلك ثم دفعت بمقعدي تجاه الحائط حيث صار مستندا على قائمتيه الخلفيتين،

وفعل "مايك" الشيء نفسه.

وسألت "مايك": "وهل تدري ما هذا العرض؟".

فأجابني: "لا، ولكننا سنعرف سريعا".

وفجأة خطا والد "مايك" نحو الشرفة عبر الباب المترنح. فقفزت أنا و "مايك" على ساقينا، ولم يكن ذلك من قبيل قلة تأدب، ولكننا فزعنا من دخوله هكذا.

فسألنا وهو يجذب مقعدا ليجالسنا: "أمستعدان أيها الولدان؟".

أومأنا برأسينا فيما نجذب مقعدينا بعيدا عن الحائط لنجلس قبالته.

كان رجــلا ضخما، يقــارب طوله ١٨٠ سم، ووزنه يقــارب ٩٠ كيلو جرامًا، ولقد كان أبي أطول منه، وبالوزن نفسه تقريبا، وأكبر من والد "مايك" بخمسة أعوام. لقد بدا هو ووالدي شبيهين، وإن اختلفا في العِرق، ولكن ربما يتماثلان حيوية.

سألني: "يقول مايك إنك ترغب في كسب المال. أهذا صحيح يا روبرت؟".

فأومــأت برأسي سريعا وإن خالجتنــي الرهبة، فلقد فاضت كلماته وابتسامته بتأثير غامر.

فتابــع: "حسنــا، إليكمــا عرضــي: سوف أقــوم بتعليمكمــا، ولكنني لن أقــوم بذلك علــى غرار الفصول التعليميــة. ستعملان عندي، وأنا أعلمكما، فــإن لم تعملا لديّ فلن أعلمكمــا. فباستطاعتي تعليمكما بصورة أسرع وأنتما تعمــلان فحينها لن أضيع وقتي، ولكــن وقتي سوف يضيع إن أردتما أن تجلسا وتصغيــا كما تفعلان في المدرسة. إليكما عرضي، فاقبلاه أو ارفضاه".

فسألته: "حسنا، بداية، هل لي أن أسأل سؤالاً؟".

فأجــاب: "لا، إما أن تقبل أو ترفض؛ فلــديَّ الكثير من العمل الذي لن يسعني إهدار الوقــت لإنجازه. فإن لم يكن بوسعك حزم رأيك، فلن تتعلم أبدا وبأية حال كسب المال. الفرصــ تتاح ثــم تذهب، وقدرتك على تحيــن متى تتخذ قرارًا سريعًا هــي مهارة بالغة الأهميــة. فقــد سنحت لك فرصة بحثت عنها، وها قد بدأت الدراسة، ولك أن تختار في غضون عشر ثوان"، قال ذلك بابتسامة بسيطة.

فقلت: "أقبل".

وقال "مايك": "أقبل".

فقــال والد "مايك": "هذا شيء جيد. ستكون السيدة "مارتين" جاهزة خلال عشر دقائق. فبعد أن أنتهي معها، سوف ترافقانها إلى مكان العمل، ومن ثم يمكنكما الشروع فــي العمــل. سأدفع لكما عشرة سنتــات عن الساعة، وستعملان لثــلاث ساعات كل يوم سبت".

فقلت: "ولكنني سأذهب للمشاركة في مباراة الكرة اللينة اليوم..!".

خفت صوت والد "مايك" وتحول إلى صوت نبرته قاسية قائلا: "إما أن تقبل العرض أو ترفضه".

فأجبته قائلا: "سأقبله". هكذا فضلت العمل والتعلم على اللعب.

ثلاثون سنتا لاحقا

عنــد التاسعــة صباحــا، وفــي صبــاح أحد أيــام السبــت الجميلــة المشرقــة، كنت و"مايــكل" نعمل تحت إمرة السيدة "مارتين"، التي كانت طيبة وصبورًا، ولطالما قالت

إنـي و "مايك" نذكرهـا بابنيها اللذين كبـرا. ولكن رغم طيبتها، آمنـت بالعمل الشاق وأبقتنـا عاملين. كانت مديرة مهام، وقـد أمضينا ثلاث ساعات في إنزال بضائع معلبة عـن الأرفف، ثـم مسح كل منها بمنفضة الغبـار لتزيله عنها، ومن ثـم صفها ثانية بعد تنظيفها، كان عملا شديد الملل.

كان والـد "مايك"، وهو الـذي أُطلق عليه أبي "الثري"، مالـكا لتسعة من المتاجر، وإلـى جوار هـذه المتاجر أماكن شاسعـة لاصطفاف السيارات. كان فـي الحي قلة من متاجر البقالة التي يشتري منها الناس حاجاتهم كالألبان، والخبز، والزبد، والسجائر، ولقـد تمثلـت المشكلـة فـي أن متاجر هـاواي كانت تظـل مفتوحة هكذا قبـل استقدام مكيفـات الهواء، ولم يكـن يسع تلك المتاجر إغـلاق أبوابها بسبب حـرارة الجو. فعلى جانبـي المتجر، كان علـى الأبواب أن تبقى مشرعة على الطريق وعلى أماكن اصطفاف السيـارات. وفي كل مرة كانت تمر إحدى السيارات أو تصطف، كان الغبار يثور ليستقر داخل المتجر. وهكذا كانت لنا وظيفة باقية طالما افتقد الناس مكيفات الهواء.

ولأسابيـع ثلاثة، عملت أنا و"مايك" مع السيدة "مارتين"، وأدينا سويعاتنا الثلاث. وبحلـول الظهـر، كان عملنـا ينقضـي، وكانت تلقي بثلاثيـن سنتا في أيدينـا. ولم تكن الثلاثـون سنتا تثير بالغ حماسـة، حتى في سن التاسعة وبمقياس أواسط الخمسينيات، فقـد كان ثمن الكتب الهزلية عشرة سنتـات، وهكذا كنت أنفق مالي على الكتب الهزلية في العادة ثم أعود إلى منزلي.

وعندمـا أتى يـوم الأربعاء مـن الأسبوع الرابع، كنـت قد قاربت على تـرك العمل؛ فلقد وافقت عليه لا لشيء إلا لأتعلم سبل جني المال من والد "مايك"، لكنني صرت الآن عبدا يعمل مقابـل عشرة سنتات في الساعة، وفوق هذا لم أكـن قابلت والد "مايك" منذ السبت الأول.

وخـلال وقت الغداء قلت لـ "مايك": "سأترك العمل". كان غداء هذه المدرسة التي أرتادهـا فظيعا، كما كانت المدرسة مملة، ولم أعد أنتفع بيوم السبت - كل ما كان يعود عليَّ هو تلك الثلاثون سنتا.

عندها ابتسم "مايك".

فسألته بغضب وإحباط: "ما الذي يضحكك؟".

فأجاب: "قال أبي إن هذا سيحدث، وإنك ستقابله عندما تقرر ترك العمل".

فقلت ساخطا: "ماذا تقول؟ أكان ينتظر أن يبلغ بي الأمر هذا المبلغ؟".

قـال "مايك": "نوعا ما؛ فوالدي ليـس كسائر الناس، وأسلوبه فـي التوجيه يختلف عن أسلوب والدك، فوالدتك، ووالدك يحاضران كثيرا، أما والدي فهادئ وقليل الكلام. عليك أن تنتظر إلى يوم السبت المقبل وحسب، وسأخبره بأنك مستعد للقائه".

قلت: "أتعني أنه قد أوقع بي؟".

فقال: "لا، ليس بهذا المعنى، ولكن ربما، وسوف يفسر لك والدي الأمر يوم السبت".

الانتظار حتى يوم السبت

كنت مستعدا لمواجهته أتم الاستعداد. وحتى والدي الحقيقي كان غاضبا منه، فقد ظن والدي الحقيقي - وهو الذي أسميه أبي الفقير - أن أبي الثري ينتهك قانون عمالة الأطفال ولا بد أن يُجرى التحقيق معه.

طلب مني أبي الفقير أن أطالب بما أستحقه، وهو ما لا يقل عن خمسة وعشرين سنتا في الساعة، وقال لي إنني إن لم أحصل على علاوة، يجب أن أترك العمل سريعا.

وقد قال لي بوقار: "لست بحاجة لتلك الوظيفة الملعونة بأية حال".

وعند الثامنة من صباح السبت، كنت أدلف خلال الباب المتهاوي نفسه بمنزل "مايك".

وعندما دلفت، قال لي والد "مايك": "اجلس وانتظر"، ثم التفت واختفى داخل مكتبه المجاور لحجرة النوم.

جلت ببصري في الحجرة فلم أر "مايك" حولنا، فشعرت بالارتباك، وجلست بحذر مجاورا المرأتين نفسيهما اللتين كانتا هناك منذ أربعة أسابيع، وقد ابتسمتا وأفسحتا لي مجالا للجلوس بجوارهما.

مرت خمس وأربعون دقيقة كنت أستشيط غضبًا خلالها؛ فقد التقت به المرأتان وغادرتا منذ ثلاثين دقيقة، ثم بقي هناك رجل مسن لعشرين دقيقة وانصرف بعدها هو الآخر.

كان المنزل خاويًا، فيما جلست أنا في غرفة المعيشة المتهالكة المظلمة في يوم مشرق وجميل من أيام هاواي، منتظرا الحديث إلى رجل شحيح يستغل الأطفال، وكان بوسعي سماعه يذرع حجرة المكتب جيئة وذهابًا، متحدثا عبر الهاتف متجاهلا إياي. كنت حينها مستعدا للانصراف، لكنني لسبب ما بقيت.

وأخيرا، وبعد خمس عشرة دقيقة، عند التاسعة تماما، خرج أبي الثري من مكتبه ولم يقل شيئا، وأشار بيده إليّ أن آتي.. لمكتبه الرث.

فقال وهو يتمدد فوق كرسيه الدوار: "فهمت أنك إما ترغب في علاوة أو أنك ستترك العمل".

فقلت وقد قاربت على البكاء: "حسنا، إنك لا تفي بعهدك إلى النهاية"، فقد كان من المخيف حقا لصبي في التاسعة من عمره أن يواجه شخصًا بالغًا.

ثـم واصلـت حديثي قائلًا: "لقد قلت لي إنك ستعلمنـي إن عملت عندك، وقد عملت عندك، واجتهدت في عملي، وتركت لعبة الكرة اللينة التي كنت أمارسها لأعمل عندك، لكنـك لا تفـي بوعدك؛ فلـم تعلمني أي شيء، لـذا فأنت محتال كما يظـن فيك كل أهل البلدة. أنت جشع، إذ تحتفظ لنفسك بكل المال ولا ترعى موظفيك. لقد تركتني أنتظرك ولم تظهر لي أي احترام، رغم أنني لست سوى ولد صغير، وأستحق معاملة أفضل".

تراجـع أبي الثـري بكرسيه الدوار واضعا يـده تحت ذقنه، ومحدقـا إليَّ بصورة ما حيث بدا كما لو كان يدرسني.

قال: "لست سيئا، ففي أقل من شهر، بدوت كأغلب موظفَّي".

وإذ لـم أفهم ما كان يقـول سألته: "ماذا؟"، وتابعت وأنا أحس بالظلم: "ظننت أنك ستفـي بوعدك وتعلمني، لكنك تبغي بدلا من ذلـك أن تعذبني، وهذه قسوة. بالله عليك هذه قسوة".

فقال بهدوء: "بل إنني أعلمك".

فـرددت غاضبًا: "مـا الذي علمتنيه؟ لا شـيء، بل إنك حتى لم تتكلـم معي منذ أن وافقـت على العمل مقابـل الفتات. إنني أتقاضى عشرة سنتـات مقابل الساعة. يا الله، إن علـيّ أن أبلغ الحكومة عنـك. إن لدينا قوانين ضد عمالة الأطفـال، وأنت تعلم هذا، فوالدي يعمل بالحكومة وأنت تعلم هذا".

قـال أبي الثري: "الآن تبدو كأغلب الذين عملـوا معي، أولئك الناس الذين إما قمت بطردهم أو أنهم تركوا العمل".

فسألته بشجاعة بالنسبة لطفل صغير: "فماذا لديك لترد به عليَّ؟، لقد كذبت عليَّ. فلقد عملت عندك بينما لم تنجز ما وعدتني به، فأنت لم تعلمني أي شيء".

سألني أبي الثري بهدوء: "كيف لك أن تعرف أنني لم أعلمك شيئا؟".

فقلـت باستيـاء: "أنت لم تتحدث إلـيَّ قط، فلقد عملت لثلاثـة أسابيع، ولم تعلمني شيئا".

فسألني: "وهل يعني التعليم الحديث أو المحاضرة؟".

فرددت: "في الواقع، نعم".

فقـال متبسمًا: "تلـك هي الطريقـة التي يعلمونك بهـا في المدرسـة، لكنها ليست الطريقة التي تعلمك بها الحياة، وأقول لك إن الحياة هـي خير معلم. ففي أغلب الوقت لا تتحـدث الحياة إليك، لكنها تدفع بك في طريقها. وكل دفعة إنما هي بمثابة قول الحياة لك: "استيقظ، هناك شيء أبغي تعليمك إياه".

فسألت نفسي: "ما الذي يتكلم عنه هذا الرجل؟ الآن أعرف أنه يجب عليَّ ترك وظيفتي؛ إذ كنت أحادث رجلا ينبغي أن تكبل يداه في القيود".

قال متابعا: "إنك إن تعلمت دروس الحياة فستحسن الصنع، أما إن لم تتعلمها فستستمر الحياة في تسييرك. والناس على قسمين: قسم يترك الحياة تسيِّرهم وحسب، وقسم يغضب ثم يغالبونها، لكنهم بهذا يغالبون رئيسا أو وظيفة أو زوجة أو زوجا، ولا يعرفون أن الحياة هي التي تدفعهم".

لم أعرف ما الذي يتكلم عنه.

قال: "إن الحياة تدفعنا جميعا، فيستسلم بعضنا، فيما يقاتل الآخرون، هناك قلة من الناس تعي الدرس وتتابع، فتراهم يرحبون بدفع الحياة لهم. فبالنسبة لهؤلاء القلة، يعني ذلك أنهم بحاجة إلى تعلم شيء وأنهم يرغبون في ذلك، فيتعلمون ثم يتابعون، وأغلب الناس يستسلمون، وقلة مثلك يقاتلون".

وقف أبي الثري وأغلق النافذة الخشبية المتهالكة، والتي كانت بحاجة إلى إصلاح، ثم قال لي: "إن وعيت هذا الدرس فسوف تصير شابا حكيما سعيدا ثريا، أما إن لم تعه، فسوف تنفق حياتك تصب اللوم على وظيفة وعلى عائد متدن أو على رئيسك، وسوف تحيا الحياة آملا في تلك الضربة الكبيرة، والتي ستحل جميع مشكلاتك المالية".

رمقني أبي الثري ليرى ما إذا كنت لا أزال أصغي أم لا، والتقت عيناه بعينيَّ، ونظر كلانا إلى الآخر، وجرى بيننا الكثير من الحديث من خلال النظرات. أخيرا أشحت بعيدا فور أن وعيت رسالته الأخيرة. فلقد عرفت أنه كان مصيبا؛ فقد كنت ألومه، وكنت أطالبه بتعليمي، أي أنني كنت أقاتل.

تابع أبي الثري قائلا: "إن كنت من نوع الناس الذي يفتقر إلى الشجاعة، فسوف تستسلم في كل مرة تغالبك الحياة فيها، وكذلك ستنفق حياتك تلعب في الجانب الآمن، فاعلا الصواب، مدخرا نفسك لحدث ما لن يقع أبدا، وهكذا ستقضي نحبك رجلا مسنا ضجرا، وسيكون لك أصدقاء كثيرون يحبونك بحق؛ لأنك كنت رجلا لطيفا مجتهدا في عمله، لكن الحقيقة هي أنك تترك الحياة تتحكم فيك. لقد كنت ترتعد من خوض المخاطرة، وكنت ترغب حقا في الفوز، لكن خوفك من الخسران فاق حماستك للنجاح. وفي صميمك ستعلم، وأنت وحدك ستعلم، أنك لم تسع إلى النجاح... بل اخترت اللعب في الجانب الآمن".

وتلاقت أعيننا مرة أخرى.

طرحت عليه السؤال: "ألم تكن تدفعني طوال الوقت؟".

قال متبسما: "قد يظن بعض الناس هذا، لكنني أردت منك أن تتذوق طعم الحياة وحسب".

فسألته وأنا ما زلت بعد أشعر بالغضب وإن اعتراني الآن فضول وكنت قد صرت جاهزًا لتلقي الدروس: "وما طعم الحياة؟".

قال: "أنتما أيها الولدان أول من طلب مني تعليمهما كيفية جني المال؛ إذ يعمل تحت إمرتي مائة وخمسون مرءوسا، ولم يطلب مني أحدهم أن أخبره بما أعرف عن المال، بل يطلبون مني وظيفة وأجرًا، لكنهم لم يطلبوا مني قط أن أعلمهم شيئا عن المال. وهكذا سينفق أغلبهم أفضل سنوات حياتهم يعملون لجني المال، لكنهم لا يفهمون حقا ما الذي يعملون لتحصيله".

جلست هناك منصتا لما يقول.

تابع قائلا: "وعندما أخبرني "مايك" برغبتك في تعلم كيفية جني المال، قررت صياغة دراسة تكون قريبة من الحياة الحقيقية؛ فلقد كان بوسعي الثرثرة حتى يتلوَّنَ وجهي، ولكنك ما كنت لتسمع حرفا؛ ولذا قررت أن أدع الحياة تغالبك قليلا حتى يسعك الإنصات لي؛ ولهذا أديت إليك عشرة سنتات مقابل الساعة".

فسألته: "ماذا كان الدرس الذي تعلمته من العمل لقاء عشرة سنتات وحسب في الساعة؟ أهو أنك شحيح وتستغل العاملين عندك؟".

أرجع أبي الثري ظهره إلى الوراء وانفجر ضاحكا من قلبه، وأخيرا وبعد أن انتهت نوبة الضحك قال : "ينبغي عليك أن تغير نظرتك. توقف عن إلقاء اللوم عليَّ، وعن أن تظن أنني مشكلتك. فإن اعتقدت أنني المشكلة، فعليك إذن أن تغيرني. أما إن أدركت أنك أنت المشكلة، فعساك إذن أن تغير من نفسك، وتتعلم شيئا وتزداد حكمة. إن غالبية الناس يبغون من كل من في الأرض أن يتغيروا إلا أنفسهم. دعني أخبرك بأنه من الأيسر لك أن تغير من نفسك عن أن تغير أحدا".

فقلت: "إنني لا أفهم".

فقال وقد بدأ يفقد صبره: "إياك أن تلومني على مشكلاتك".

فقلت: "لكنك لا تدفع لي سوى عشرة سنتات".

فسألني متبسمًا: "فماذا تتعلم؟".

فقلت وعلى شفتيَّ ابتسامة ماكرة: "أنت بخيل".

فقال: "أرأيت؟! إنك تظن أنني أنا المشكلة".

فقلت: "لكنك أنت المشكلة بالفعل".

فقال: "حسنًا، واصل التفكير هكذا، ولن تتعلم شيئا. واصل التفكير أنني أنا المشكلة، وأرني أي الخيارات ستتاح لك؟".

فقلت: "حسنًا، إن لم تعطني المزيد أو تظهر لي المزيد من الاحترام وتعلمني، فسوف أترك العمل".

قال أبي الثري: "حسنًا تفعل، وهذا بالضبط ما يفعله غالبية الناس. إنهم يرحلون ليبحثوا عن وظيفة أخرى، وعن فرصة أفضل، وعن مقابل أعلى، ظانين أن تلك الوظيفة الجديدة أو المقابل الأعلى سيحل المشكلة، لكن ذلك لا يحل المشكلة في أغلب الحالات".

فسألته: "ما الذي سيحل المشكلة إذن؟ أيرضون بتلك السنتات العشرة الهزيلة لقاء الساعة ويبتسمون؟".

فابتسم قائلا: "هذا ما يفعله الآخرون: يتقبلون فقط المقابل عالمين أنهم هم وعائلاتهم سيكافحون من أجل المال، لكن ذلك هو كل ما يفعلونه منتظرين العلاوة، ظانين أن المزيد من المال سيحل المشكلة. إن أغلب الناس يقبلون الأمر وحسب، فيما يلجأ الآخرون إلى وظيفة إضافية ليعملوا فيها بكد أكبر، لكنهم يقبلون فيها ثانية بمقابل صغير".

جلست أحدق إلى الأرضية، وشرعت في فهم الدرس الذي كان أبي الثري يلقنني إياه - كنت أستشعر طعم الحياة، وأخيرا رفعت نظري وكررت السؤال: "ما الذي سيحل المشكلة إذن؟".

"هذا"، قالها وهو يربت برفق على رأسي متابعا: "هذا الشيء الذي بين أذنيك".

كانت تلك هي اللحظة التي يقاسمني فيها أبي الثري فكرته المحورية، والتي ميزته عن موظفيه وعن أبي الفقير، وقادته في نهاية الأمر إلى أن يكون أحد أثري رجال هاواي، فيما ظل أبي صاحب التعليم العالي فقيرًا، في شقائه وراء المال طوال حياته. كانت فكرة واحدة هي التي صنعت الفارق على مدار حياة كليهما.

لطالما أعاد أبي الثري ترديد هذه الفكرة، والتي أسميتها الدرس الأول:

الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى يعملون من أجل المال، أما الأثرياء فالمال هو الذي يعمل من أجلهم.

في صباح هذا السبت المشرق، كنت أتعلم فكرة مختلفة تمامًا عما كنت أتعلمه من والدي الفقير. وفي عمر التاسعة، صرت واعيا أن كلا الأبوين أراد لي التعلم، وكلا الوالدين أراد مني أن أدرس... لكن كليهما قصد مني تعلم شيء مختلف.

لقد نصحني أبي صاحب التعليم العالي بأن أقتفي أثر خطواته، فقال لي: "بني، أريد منك أن تدرس بجد، وأن تحصل على درجات كبيرة، حتى تحصل على وظيفة آمنة مستقرة في شركة كبيرة، وتيقن أنها سوف تقدم لك منافع ممتازة". أما والدي الثري، فقد أراد مني أن أتعلم طبيعة المال، حتى يصير بوسعي جعله يعمل لصالحي.

وكانت تلك هي الدروس التي ما كنت لأتعلمها من الحياة إلا بإرشاده، وليس في فصل دراسي.

وأكمل أبي الثري تلقيني درسي الأول، حيث قال: "إنني سعيد لأنك غضبت لعملك بعشرة سنتات لقاء الساعة، فلو لم يصبك الغضب وكنت قد تقبلتها سعيدا، لكان عليَّ إخبارك بعدم استطاعتي تعليمك، وها أنت قد رأيت، فالتعلم الحقيقي يتطلب جهدا وولعا ورغبة متوقدة، والغضب مكون كبير من مكونات هذه الوصفة؛ إذ الولع حب وغضب مختلطان، وعندما يأتي الأمر إلى المال، يرغب أغلب الناس في خوض اللعبة في الجانب الآمن والشعور بالأمان؛ وبهذه الطريقة لن يكون الولع هو الموجه لهم، بل الخوف".

فسألته: "ألهذا السبب سيقبلون بالوظيفة ذات المقابل المتدني؟".

أجابني قائلا: "نعم، يقول بعض الأشخاص إنني أستغل الناس لأنني لا أعطيهم المقابل نفسه الذي تعطيه لهم شركات السكر أو الحكومة، لكنني أرى أن الناس هم من يستغلون أنفسهم، والسبب هو خوفهم لا خوفي أنا".

فسألته: "ولكن ألا تشعر بأن عليك أن تقدم المزيد لهم".

أجابني قائلا: "ليس عليَّ ذلك. هذا إضافة لأن المزيد من المال لن يحل المشكلة. انظر إلى والدك؛ فهو يجني الكثير من المال، لكنه سيظل عاجزا عن سداد فواتيره. فأغلب الناس يغرقون في المزيد من الديون عندما يجنون المزيد من المال".

فقلت مبتسمًا: "ولهذا كانت السنتات العشرة، مقابل الساعة، جزءا من الدرس".

قال أبي الثري مبتسمًا: "أصبت. فكما رأيت، ذهب والدك إلى المدرسة ونال تعليما ممتازا يمكنه من العمل بوظيفة ذات مقابل مرتفع، وقد فعل هذا، لكنه لا يزال يواجه مشكلات مالية لأنه لم يتعلم قط شيئا عن طبيعة المال في المدرسة - وعلى رأس هذا كله، آمن بالعمل لجني المال".

فطرحت عليه السؤال: "لكنك لا تؤمن بذلك؟".

فأجاب: "لا. فإن رغبت في تعلم كيفية العمل لجني المال، فعليك أن تبقى بالمدرسة؛ فذاك مكان عظيم تتعلم فيه القيام بهذا، أما إن رغبت في تعلم كيفية جعل المال يعمل لديك، فساعتها سأعلمك ذلك فقط إذا أردت أن تتعلم".

فسألته: "ألا يرغب كل الناس في تعلم هذا؟".

قال: "لا؛ وهذا ببساطة لأنه من الأيسر على المرء أن يتعلم كيف يعمل لكسب المال، خاصة إن كان الخوف هو المحفز الأساسي عند الحديث عن المال".

فقلت عابسًا: "إنني لا أفهم".

قال: "ليس عليك أن تقلق على ذلك الآن. فقط اعلم أن الخوف هو ما يُبقي الناس في وظيفة ما - الخوف من عدم سداد فواتيرهم، والخوف من الفصل من العمل، والخوف من نقص المال. الخوف من العودة إلى البداية؛ فهذا هو ثمن الدراسة لتعلم مجال أو تجارة، ومن ثم العمل سعيا وراء كسب المال. إذ يُضَحي غالبية الناس عبيدا للمال... وعندها يغضبون من رؤسائهم".

فطرحت عليه السؤال: "أما التعلم لجعل المال يعمل من أجلك، فمسار دراسي مختلف تماما، أليس كذلك؟".

فأجابني قائلا: "مختلف تماما، تماما".

جلسنا صامتين صبيحة سبت هاواي الجميلة هذه. كان أصدقائي ساعتها يشرعون في لعب البيسبول، ولكن لسبب ما، كنت ساعتها ممتنًا عندما قررت العمل لقاء عشرة سنتات في الساعة؛ فلقد شعرت بأنني أوشِك على تعلم شيء لن يتعلمه أصدقائي في المدرسة.

سألني والدي الثري: "أمستعد للتعلم؟".

فقلت وقد علت وجهي ابتسامة عريضة: "مستعد تماما".

قال أبي الثري: "لقد أوفيتُ بوعدي لك، حيث كنت أعلمك من بعيد. وها أنت في التاسعة من عمرك تتذوق طعم العمل من أجل كسب المال، فإذا كررت تجربتك لمدة خمسين عاما، فستتكون لديك فكرة عما ينفق فيه غالبية الناس أعمارهم".

فقلت: "لا أفهم".

قال: "ما ذا كان شعورك وأنت في انتظاري عندما طلبت العمل لديَّ، وأيضًا عندما طلبت زيادة في الأجر؟".

فقلت: "كان شعورًا فظيعًا".

قال: "فإن اخترت العمل لكسب المال، فهذا هو ما ستبدو عليه الحياة".

ثم سألني: "كيف شعرت عندما أعطتك السيدة "مارتن" ثلاثين سنتا لقاء ساعات عملك الثلاث؟".

قلت: "شعرت بأنها لم تكن كافية؛ فقد بدت أنها لا شيء، وكنت محبطا".

فقـال: "فذاك مـا يشعر به معظـم الموظفين حينمـا ينظرون إلـى مقابل عملهم، وخاصـة بعد سـداد جميع الضرائب والاستقطاعات الأخـرى، فعلى الأقل نلت أنت مائة بالمائة مما تقاضيته".

فسألته مذهولا: "أتعني أن غالبية العاملين لا يتحصلون على شيء؟".

فأجاب: "بالله لا. فالحكومة دائما ما تأخذ حصتها أولا".

فسألته: "وكيف يفعلون هذا؟".

أجابنـي: "بالضرائب؛ إذ يجري استقطـاع الضرائب من دخلك حين يتحقق، وعلى إنفاقك، وعلى مدخراتك، وعند موتك".

فسألته: "ولِمَ يسمح الناس للحكومة بفعل ذلك معهم؟".

أجابنـي وعلى محياه ابتسامـة: "الأثرياء لا يسمحون بذلك، لكـن الفقراء والطبقة الوسطى هم الذين يفعلون ذلك، وأتحدى أنني أربح أكثر مما يربحه والدك، لكنه يسدد ضرائب أكثر مني".

فسألته: "وكيف ذلك؟"؛ إذ بالنسبة لفتى في التاسعة من عمره كان ذلك يبدو خاليًا من المنطق، ثم سألته: "ولِمَ يسمح شخص ما للحكومة بأن تفعل ذلك معه؟".

تأرجح والدي الثري ببطء وصمت في مقعده، فيما كان ينظر إليّ.

ثم سألني: "هل أنت مستعد لأن تتعلم؟".

فأومأت برأسي ببطء.

قال: "كما أسلفت، هناك الكثير لتتعلمه. فتعلُّم كيف تجعل المال يعمل لأجلك دراسة تمتد طيلة حياتك، بينما تنتهي دراسة أغلب الناس بذهابهم إلى الجامعة لأربع سنوات. وإنني بالفعل أعرف أن دراستي للمال ستستمر طوال حياتي؛ لأنني ببساطة كلما تعلمت، ظهـرت حاجتي إلى أن أتعلم أكثر. إن أغلب الناس لا يدرسون طبيعة المال، بل يذهبون إلـى أعمالهم ويتقاضون المقابل ثم يســوون رصيدهم البنكي. وفوق كل هذا، يتساءلون عـن سبب معاناتهم من المشكلات المالية، ومن ثم، يظنون المال كفيلا بحل المشكلة، وهناك قلة منهم تدرك أن قصور دراستهم المالية هو المشكلة".

فسألتـه متحيـرا: "إذن، يواجه أبـي مشكلات ضريبية ؛ لأنـه لا يفهم طبيعة المال، أليس كذلك؟".

قـال: "انتبـه، لا تعني الضرائـب سوى جزء مـن معرفتك بكيفية جعـل المال يعمل لأجلـك. لقد رغبت اليوم فقط في أن أتحقق مما إن كنت لا تزال راغبا في التعرف على طبيعـة المال أم لا؛ فأغلب الناس يفتقرون إلى تلـك الرغبة، إذ يذهبون إلى المدارس،

ويتعلمون مجالا ما، ويقضون وقتا مرحا في أعمالهم، ويجنون مقدارا وافرا من المال. وفي صبيحة يوم ما، يفيقون على مشكلة خطيرة مع المال، وعندها لا يصير بوسعهم التوقف عن العمل؛ فهذا هو ثمن الاقتصار على معرفة العمل لكسب المال بدلا من دراسة كيفية جعل المال يعمل لأجلك. فهل لا تزال ترغب في أن تتعلم؟".

فأومأت برأسي.

قال: "هذا شيء طيب. عليك أن تعود الآن إلى العمل، وفي هذه المرة، لن أعطيك أي مقابل".

فسألته مذهولا: "ماذا؟".

قال: "لقد سمعتني، لن أؤدي لك شيئا. فستعمل الساعات الثلاث نفسها كل سبت، لكنك لن تتقاضى عشرة سنتات لقاء الساعة. لقد قلت إنك تريد أن تتعلم، لا أن تعمل لقاء المال، وهكذا لن أدفع لك شيئًا".

ولم يكن باستطاعتي تصديق ما أسمع.

ثم استطرد قائلًا: "لقد جرت هذه المناقشة بالفعل بيني وبين "مايك"، وهو الآن ينظف البضائع ويرصها دون مقابل، وخير لك الإسراع بالعودة إلى هناك".

فصرخت: "هذا ليس عدلا، فلا بد أن تؤدي أي مقابل".

قال: "قلتَ إنك ترغب في التعلم، فإن لم تتعلم هذا الآن، فستكبر لتصير كالمرأتين والرجل المسن الجالسين في غرفة المعيشة، والذين يعملون لقاء المال آملين ألا أطردهم. أو ستكبر مثل أبيك الذي يجني المال الوفير ليغرق في الدين حتى أذنيه، آملا أن يحل المزيد من المال مشكلاته. فإن كان ذلك ما تبغي، فسأعود لاتفاقنا الأصلي الخاص بالسنتات العشرة لقاء الساعة، أو يمكنك أن تفعل ما يفعله أغلب الناس حين يكبرون، فتتذمر لقلة العائد، وتترك العمل باحثا عن عمل آخر".

فسألته: "فماذا أفعل؟".

فضربني بلطف على رأسي قائلا: "استخدم عقلك، فإن أحسنت استخدامه، فستعاود شكري سريعا على إتاحة الفرصة لك، وستكبر لتصير رجلا ثريا".

تسمرت هناك غير مصدق الصفقة المغبونة التي رضيت بها. فها أنذا هنا أتيت لأطالب بعلاوة في الأجر، والآن يخبرني بأن أواصل العمل بلا مقابل.

ضربني بلطف ثانية على رأسي وقال: "استخدم هذا، والآن انصرف من هنا، وعد إلى العمل".

الدرس رقم ١ : الأثرياء لا يعملون من أجل المال

لم أخبر والدي الفقير بأنني أصبحت أعمل دون مقابل، فلم يكن ليتفهم ذلك، ولم أرد محاولة تفسير أمر لم أكن أنا نفسي قد فهمته بعد.

ولثلاثة أسابيع تالية، عملت أنا و "مايك" لثلاث ساعات كل سبت بلا مقابل، ولم أتضايق من العمل، وأضحَى روتينه أكثر يسرًا عليَّ، وكان كل ما يضايقني هو ما يفوتني من مباريات البيسبول ومن عدم استطاعتي تحمل كلفة المجلات الهزلية.

وفي الأسبوع الثالث، مر بنا أبي الثري ظهرا، فسمعنا شاحنته تصطف في باحة الوقوف ثم دلف إلى المتجر محييا السيدة "مارتين"، وبعد أن تفقد سير الأمور، وصل إلى دولاب المثلجات وسحب قطعتين، دفع ثمنهما، ثم أشار إلى "مايك" وإليَّ.

قال لنا: "هيا نتنزه قليلا أيها الولدان".

فعبرنا الطريق متفادين بعض السيارات، سائرين تجاه حديقة عشبية، حيث كان يلعب بها قلة من الشباب البالغين الكرة. وعندما جلسنا إلى طاولة رحلات متنقلة، ناولني أنا و "مايك" قطعتي المثلجات.

وسألنا: "كيف الحال معكما؟".

قال "مايك": "بخير"، وأومأت أنا موافقا.

فسألنا: "هل تعلمتما أي شيء بعد؟".

فتبادلت أنا و "مايك" النظرات، وقد هززنا أكتافنا وأملنا رأسينا معًا.

تفادي الوقوع في أكبر شراك الحياة

"حسنا، خير لكما أيها الولدان أن تشرعا في التفكير، فقد استهللتما أحد أعظم دروس الحياة، فإذا وعيتما الدرس فستستمتعان بحياة تزخر بالحرية والأمان، أما إن لم تعياه فسوف تنتهي بكما الحال كالسيدة "مارتين" ومثل هؤلاء الذين يلعبون الكرة في هذه الحديقة؛ إذ يكدون في عملهم لقاء مقابل هزيل، وينساقون وراء وهم الأمان الوظيفي متطلعين لإجازة ثلاثة أسابيع كل عام، ولمعاش هزيل بعد خمسة وأربعين عاما من الكدح، فإن كان في هذا ما يثيركما، فسأرفع ما تتقاضونه لخمسة وعشرين سنتا لقاء الساعة".

فتساءلت: "لكن هؤلاء الناس طيبون يكدحون في أعمالهم، فلِمَ أراك تسخر منهم؟".

فبدت على وجه أبي الثري ابتسامة عريضة، وقال:

"السيدة "مارتين" بمثابة أم لي، وأنا لست بهذه القسوة، وقد أبدو قاسيا لأنني أبذل قصارى جهدي في الإفصاح عن حقيقة شيء ما لكما، فمقصدي هو إكساب نظرتكما رحابة تمكنكما من رؤية الأشياء - أشياء لم ينتفع أكثر الناس برؤيتها لضيق نظرتهم؛ فأكثر الناس لا يرون الشرك الذين هم عالقون به".

جلست أنا و "مايك" هناك متحيرين من مغزى ما يقوله، ولقد بدا قاسيا، فيما استشعرنا استماتته في تعريفنا بشيء ما.

قال مبتسمًا: "ألا تبدو الخمسة والعشرون سنتا في الساعة شيئا حسنا؟ ألا تجعل قلبيكما يدقان بصورة أسرع؟".

هززت رأسي بالنفي رغم أن قلبي كان يدق بصورة متسارعة منفعلًا، فقد مثلت السنتات الخمسة والعشرون مقابلا كبيرا بالنسبة لي.

فقال وعلى وجهه ابتسامة ماكرة: "حسنا، سأدفع لكما دولارا لقاء الساعة".

بدا الآن قلبي يتسارع أكثر في دقاته، فيما كان عقلي يصرخ قائلًا لي أن أقبل بالعرض. ولم أستطع تصديق ما كنت أسمع، فلم أزل صامتا.

قال: "حسنا، فلنجعلها دولارين لقاء الساعة".

أوشك عقلي وقلبي اللذان في التاسعة من العمر أن ينفجرا، ففي كل حال كنا في عام ١٩٥٦، وكان تقاضينا دولارين في الساعة قد يجعل منا أثرى طفلين في العالم. ولم يكن باستطاعتي تخيل كسب هذا المقدار من المال، فأردت أن أقول نعم، وأردت قبول العرض. لقد صار بوسعي تخيل دراجة جديدة، وقفازين جديدين للعبة البيسبول، واحترام أصدقائي حين ألوح ببعض المال، وفوق هذا وذاك، لن يصير بمقدور "جيمي" ولا أصدقائه أن يلقباني بالفقير ثانية - لكن فمي بقي مطبقا.

كانت المثلجات قد ذابت وسالت فوق يدي، وصارت عصا المثلجات فارغة، فيما كان النمل يستمتع في الأسفل بوافر الشيكولاتة والفانيليا الذائبتين. كان أبي الثري ينظر إلى فتيين يحدقان هما أيضا إليه بأعين مفتوحة، وعقلين خاويين. كان يعرف اختباره لنا، كما كان يعرف أن جزءًا من مشاعرنا أراد منا أن نقبل بالعرض. كان يعرف أن كل إنسان لديه جزء من روحه يعاني الضعف والافتقار، ويمكن شراؤه. ولديه جزء آخر يتسم بالمثابرة ويصعب شراؤه. فأيهما أقوى؟

قال: "حسنا، لنجعلها خمسة دولارات في الساعة".

فجأة داخلني الصمت. لقد تغير شيء ما؛ فقد كان العرض سخيا للغاية ومضحكًا. إذ ليس هناك كثرة من البالغين في عام ١٩٥٦ يجنون أكثر من خمسة دولارات لقاء

الساعة، ولقد زال الإغراء وحل محله الهدوء، والتفت ببطء إلى يساري لأنظر إلى "مايك"، فبادلني النظر. كان الجزء الضعيف والمفتقر في روحي صامتا، فيما نشط الشطر غير القابل للبيع، ولقد غمر عقلي وقلبي هدوء ويقين إزاء المال، وعرفت أن "مايك" قد استشعر الحالة ذاتها.

قال أبي الثري بنعومة: "هذا شيء طيب، فلأغلب الناس ثمن، ويتأتي هذا الثمن جراء الغرائز الإنسانية المسماة بالخوف والجشع؛ إذ الخوف من قلة المال هو ما يحفزنا على الكدح، وفور تلقينا المقابل، يشرع الجشع أو الرغبات في تصوير جميع الأشياء الرائعة التي يستطيع المال شراءها، وساعتها يصبح ذلك هو نمط حياة الناس".

فسألته: "أي نمط تقصد؟".

حياة الناس دائما ما تتحكم فيها غريزتان: الخوف والجشع.

قال: "نمط الاستيقاظ والذهاب إلى العمل وتسديد الفواتير، ثم الاستيقاظ والذهاب إلى العمل وتسديد الفواتير... فحياة الناس دائما ما تتحكم فيها غريزتان: الخوف والجشع. اعرض عليهم المزيد من المال، وسيدورون في الدوائر نفسها؛ إذ يزيد إنفاقهم، وهذا ما أطلق عليه "سباق الفئران"".

سأله "مايك": "أثمة سبيل آخر؟".

فقال بتؤدة: "نعم، وقلة من الناس تعرفه".

فسأل ثانية: "ما هذا السبيل؟".

فقال: "إنها ما آمل أن تجداه أيها الولدان بعملكما ودراستكما معي، ولهذا استبعدت جميع صور المقابل المادي".

فسأله "مايك": "أفلا تعطينا لمحة عنه؟ فلقد داخلنا السأم من العمل الشاق، وخاصة بلا مقابل".

قال أبي الثري: "حسنا، الخطوة الأولى هي قول الحقيقة".

فقلت: "ولكننا لم نكذب".

فرد عليَّ أبي الثري: "لم أقل إنكما كنتما تكذبان، لكنني طالبتكما بقول الحقيقة".

فسألته: "الحقيقة عن ماذا؟".

فقال: "عما تشعران به، وليس عليك أن تخبر به أحدا ما، فقط ذاتك".

سألته: "أتقصد أن من في هذه الحديقة والذين يعملون عندك والسيدة "مارتين" لا يفعلون ذلك؟".

فقال: "أشك في أنهم يفعلون ذلك، وبدلا من هذا يعتريهم الخوف من افتقاد المال. وبدلا من مواجهة الخوف، يلجأون إلى ردود الأفعال لا إلى التفكير، فيأتي رد فعلهم عاطفيًّا بدلا من استخدام عقولهم"، قال ذلك وهو يربت على رأسينا برفق، ثم استطرد يقول: "وعندها يجنون قليلا من المال في أيديهم، ومرة أخرى تنشط مشاعر الفرح والرغبة والجشع، ثم يلجأون مرة أخرى إلى رد الفعل بدلا من التفكير".

فقال مايك: "فتقوم مشاعرهم إذن بالتحكم في تفكيرهم".

فقال أبي الثري: "أصبت، فبدلا من قولهم الحقيقة عما يشعرون به، يلجأون إلى رد الفعل تجاه هذا الشعور، ويفشلون في التفكير. إذ يعتريهم هذا الخوف القديم، فيدفعهم إلى الذهاب إلى العمل آملين أن يطرد المال خوفهم، لكنه لا يفعل ذلك، فينتابهم خوفهم القديم، فيعودون إلى العمل آملين أن يهدئ المال من مخاوفهم، ومرة أخرى لا يفعل هذا، ويبقيهم الخوف عالقين في شرك العمل وجني المال، ثم العمل ثم جني المال، آملين أن يذهب خوفهم. لكن هذا الخوف يستيقظ معهم في كل مرة يستيقظون فيها، كما يبقي هذا الخوف القديم ملايين الناس أيقاظا طوال الليل، جاعلا ليلهم قلقا مضطربا. فيستيقظون ويذهبون إلى العمل آملين أن يقتل شيك المرتب هذا الخوف الذي يأكل أرواحهم، وهكذا يسوق المال حياتهم، ولكنهم يرفضون الاعتراف بهذه الحقيقة، فالمال يهيمن على أحاسيسهم وبالتالي على أرواحهم".

ثم جلس أبي الثري هادئا، تاركا كلماته تتغلغل فينا. ولقد سمعت أنا و "مايك" ما قاله، لكننا لم نستوعب تماما ما كان يتحدث عنه. أعرف أنني طالما تساءلت عن سبب هروع البالغين إلى أعمالهم فيما لا يبدو في الأمر الكثير من المرح بالنسبة لهم، وأنهم لم يبدوا سعداء قط، ورغم ذلك أبقاهم شيء ما مقبلين بشدة على العمل.

وقال مدركا أننا استوعبنا قدر استطاعتنا ما تحدث عنه: "أريد منكما أيها الولدان أن تتجنبا الوقوع في هذا الشرك؛ فهذا ما أبغي حقيقة تعليمكما إياه، وليس فقط بلوغكما الثراء. فبلوغ الثراء لن يحل المشكلة".

فسألته مندهشا: "ألا يحل المشكلة؟".

فأجابني: "لا، لا يحل المشكلة. ولتدعني أنجز حديثي عن العاطفة الأخرى، وهي الرغبة: بعض الناس يسميها جشعا، لكنني أفضل أن أسميها الرغبة. إنه من الطبيعي للغاية أن يرغب المرء في شيء أفضل، وأجمل، وأكثر متعة وإثارة؛ ولهذا يعمل الناس لجني المال انطلاقا من الرغبة. إذ يرغبون في المال لأنهم يظنون أن له قدرة على شراء السعادة، لكن السعادة التي يجنيها المال غالبا ما تكون قصيرة، وسرعان ما يحتاجون إلى المزيد من المال لتحصيل المزيد من السعادة والبهجة والراحة والأمان.

وهكـذا يظلون يعملون ظانيــن أن المال سيسكّن أرواحهـم المهتاجة بالخوف والرغبة، لكن المال لا يمنحهم ذلك".

فسأله "مايك": "ولا الأثرياء منهم؟".

فأجـاب أبي الثـري: "ولا الأثرياء منهم. ففي الحقيقة، لم يسـع الكثير من الأثرياء إلى الثراء بسبب الرغبة، بل بسبب الخوف. إذ يحسبون المال قادرًا على تخليصهم من خشيـة الافتقار إلى المـال ومن الفقر، فيكدسون الأطنان منـه فقط ليجدوا أن خوفهم صـار أسـوأ؛ إذ هم الآن يخشون فقدانه. إن لي أصدقـاء يكدون في تحصيله رغم وفرة مـا جمعـوه منه، وإننـي أعرف أناسـا جمعوا الملايـن ويعتريهم اليوم خـوف يفوق ما كان يعتريهـم أيـام عوزهم؛ إذ يتملكهـم الهلع من فقدانه جميعا. وقـد بلغ بهم خوفهم الـذي صار بهم إلـى الثراء مبلغ السوء، وتعاظم صراخ ذاك الشطر المعوز والواهن من أرواحهـم، فلا يرغبون فـي فقدان منازلهم الرحبة، ولا سياراتهـم ولا مستوى المعيشة الرفيع الذي أتاحه المال لهم، فيقلقون على ما سيقوله أصدقاؤهم إن هم فقدوا مالهم جميعـا، ويتملك العديد منهم اليأس والعصـاب، رغم ما يبدو عليهم من أمارات الثراء وما يملكونه من وفير المال".

فطرحت عليه السؤال: "أيكون الرجل الفقير أسعد إذن؟".

فأجابني قائلا: "لا، لست أظن ذلك؛ فعدم الرغبة في المال لا تقل في شذوذها عن الهوس به".

وكمـا لـو جلسنا وعلى رءوسنـا الطير، تجاوز أحـد المشردين الطاولـة التي نجلس إليهـا، وتوقـف عند صنـدوق القمامة، وأخذ يعبث بـه. جلس ثلاثتنا ينظـر إليه بانتباه عظيم، فيما كنا نتجاهله قبل هذا.

التقط أبي الثري دولارا من حافظة نقوده، ولوح به للرجل العجوز. وفور رؤيته المال، هـرول الرجـل المشرد تجاهنا سريعا ليأخذه، وقدم وافـر الشكر لأبي الثري، ثم هرول منتشيا بثروته الكبيرة.

قـال أبي الثري: "إنه ليس مختلفا كثيرا عـن غالبية موظفيَّ؛ فلقد قابلت الكثير من النـاس الذيـن يقولون: "نحـن لا نهتم بالمال"، لكنهـم يعملون في وظيفـة لمدة ثماني ساعـات في اليوم، وذاك إنكار للحقيقة. فإن لم يكونوا آبهين بالمال، فلِمَ يعملون إذن؟ إن هذا النوع من التفكير أكثر شذوذا من تفكير الشخص الذي يختزن المال".

وإذ جلست هنـاك مصغيا لأبي الثري، كنت أسترجع بعقلي مرات لا تحصى قال فيها أبي الفقير أنا "لست آبهًا للمال". كان كثيرا ما يكرر تلك الكلمات، كما كان يصف نفسه دوما بقوله: "أنا أعمل لأنني أحب عملي".

الكثير من الناس يقولون: " نحن لا نهتم بالمال" ، لكنهم يعملون في وظيفة لمدة ثماني ساعات في اليوم.

فطرحت على أبي الثري السؤال: "فما العمل إذن؟ أنبقى بلا عمل حتى تنصرف عنا المخاوف والجشع؟".

فأجابني قائلا: "لا، فذلك مضيعة للوقت؛ فالعاطفة هي ما تجعل منا بشرا، وتجعل منا شيئا حقيقيا. العاطفة كلمة تعني طاقة وحركة؛ فكونا صادقين في التعبير عما تشعران به، ووجِّها عقليكما وعواطفكما لصالحكما، وليس ضدكما".

قال "مايك": "مهلا بالله عليك".

فقال أبي الثري: "لا تقلق مما قلت آنفا، فستدركه إدراكا أعمق كلما مرت بك السنون. عليك الملاحظة وحسب، ولا تستجب لعواطفك؛ فأغلب الناس لا يعرفون أن ما يقوم بالتفكير نيابة عنهم إنما هو عاطفتهم، والعاطفة تبقى عاطفة، ولكن عليك تعلم كيف تفكر".

فسألته: "هل يمكنك أن تضرب لنا مثلا على ما تقول؟".

فقال: "بالطبع، عندما يقول شخص ما إنني بحاجة إلى أن أجد وظيفة، من الراجح أن عاطفته هي ما تقوم بالتفكير له؛ إذ الخوف من الفقر هو ما يولد هذه الأفكار".

فقلت: "لكن الناس يحتاجون إلى المال حقا إن توجب عليهم سداد الفواتير".

فأجاب مبتسمًا: "بالطبع نعم، ولكن كل ما أقوله هو أن الخوف هو ما يقوم بالتفكير على الدوام".

قال "مايك": "لا أفهم".

فقال: "على سبيل المثال، إن اعترى المرء خوف من الفقر، فبدلا من المسارعة بالحصول على وظيفة لجني بضعة دولارات يقتل بها خوفه، يسأل نفسه السؤال التالي: هل الوظيفة هي الحل الأفضل لتجنب هذا الخوف على المدى الطويل؟ في رأيي، ستكون الإجابة بـ "لا"، وخاصة بعد ملاحظتك لحياة المرء كاملة؛ إذ الوظيفة مجرد حل قصير الأجل لمشكلة طويلة الأجل".

فقلت متحيرا: "لكن أبي يقول دوما لي ابق بالمدرسة، ونل درجات حسنة حتى تجد وظيفة آمنة مستقرة".

قال أبي الثري مبتسمًا: "نعم، وأفهم لِمَ قال هذا؛ فغالبية الناس يزكون هذا الأمر انطلاقا من الخوف".

فطرحت عليه السؤال: "أتقول إن أبي يقول هذا بدافع الخوف؟".

أجابني قائلا: "نعم، فهو يخشى ألا تكون قادرا على جني المال، وألا ترتقي بوضعك في مجتمعك. لا تسئ فهمي، إنه يحبك ويرغب لك في الأفضل. وإنني لأحسب أن خوفه هذا مبرر؛ فحصولك على التعليم والوظيفة شيء مهم، لكن ذلك لن يحل عقدة الخوف. وانظر، إن الخوف ذاته الذي يوقظه في الصباح لجني قلة من الدولارات، هو الخوف الذي يجعله متمسكا بذهابك إلى المدرسة".

فسألته: "فما الذي تراه أنت إذن؟".

قال: "أريد أن أعلمكما التحكم في قوة المال، لا أن تخشيا منها. وهم لا يعلمونكما هذا في المدرسة، ولكنكما إن لم تتعلما هذا، فستصيران عبدين للمال".

وأخيرا بدا كلامه منطقيا؛ فقد أراد منا أن نوسع من رؤيتنا، وأن نرى ما لم تستطع السيدة "مارتين" رؤيته، ولم يكن بوسع موظفيه أن يروه، وما لم يفهمه أبي عن هذا الأمر. لقد ضرب أمثلة بدت صعبة في هذا الوقت، لكنني لم أنسها قط؛ فلقد اكتسبت رؤيتي رحابة في ذلك اليوم، وصار بإمكاني رؤية الشرك الذي يوشك غالبية الناس أن يعلقوا فيه.

قال أبي الثري: "انظر، نحن جميعا نعمل في نهاية الأمر موظفين، لكننا نعمل بمقادير مختلفة. وأريد لكما أيها الولدان أن تنالا فرصة النجاة من الوقوع في الشرك - هذا الشرك الذي تتسبب فيه هاتان العاطفتان: الخوف والرغبة. فلتستخدماهما لصالحكما، فهذا ما أبغي تعليمكما إياه، فلست أرغب في أن أعلمكما فقط كيفية جمع قلة من المال؛ فلن يعالج هذا الخوف أو الرغبة. وإن لم تتغلبا على الخوف والرغبة أولا وصرتما إلى الثراء، فلن تعدُوَا أن تكونا عبدين يجنيان الوفير من المال".

فسألته: "فكيف لنا إذن أن نتلافى الوقوع في الشرك؟".

قال: "إن السبب الرئيسي وراء الفقر أو المعاناة المالية هو الخوف والجهل، وليس الاقتصاد أو الحكومة أو الأثرياء، بل الخوف هو الذي يبقي الناس عالقين بالشرك. فلكما أيها الولدان أن تذهبا إلى المدرسة، ثم تنالا درجتيكما الجامعية، وأنا سأعلمكما تلافي الوقوع في الشرك".

بدت خيوط الصورة المشوشة تتجمع معًا، فلقد نال أبي صاحب التعليم العالي تعليما عظيما ووظيفة عظيمة، لكن المدرسة لم تعلمه قط التعامل مع المال أو التغلب على خوفه. وبدا من الواضح لي أن بوسعي تعلم أشياء مهمة ومختلفة من كلا الأبوين.

وسأله "مايك": "وهكذا ظللت تتحدث عن الخوف من الفقر. كيف تؤثر إذن الرغبة في المال على تفكيرنا؟".

قال: "كيف شعرتما عندما أغريتكما بزيادة ما تتقاضيانه؟هل شعرتما بالرغبة تثور فيكما؟".

فأومأنا برأسين موافقين.

تابع قائلا: "بامتناعكما عن الاستسلام للعاطفة، كنتما قادرين على التفكير وتجنب رد الفعل؛ وهذا هو الشيء الأهم. فلسوف تعترينا مشاعر الخوف والجشع على الدوام، لكن من الآن فصاعدا، سيكون الشيء الأهم لكما هو توظيف هاتين العاطفتين لصالحكما ولخيركما طويل المدى، لا أن تدعا العاطفة توجهكما ببساطة وأن تهيمن على تفكيركما. إن أغلب الناس يوظفون الخوف والجشع ضد صالحهم، وذاك هو أول الجهل؛ إذ ينفق أغلب الناس حيواتهم في الركض وراء شيك المرتب، والعلاوات والأمان الوظيفي انطلاقا من عاطفتي الخوف والرغبة، وليس انطلاقا من فهمهم إلى أين يقودهم التفكير الذي تهيمن عليه هاتان العاطفتان، فيشبهون في ذلك الحمار الذي يجر العربة فيما يمد صاحبه قطعة جزر قبالة أنفه. فقد يصل صاحب الحمار إلى المكان الذي يريد الذهاب إليه، فيما يتبع الحمار السراب، ولن يكون في الغد سوى جزرة أخرى للحمار".

فسأله "مايك": "أتعني أنني حين أشرع في تصور قفازين جديدين لكرة البيسبول وحلوى وألعاب، فإن هذه الأشياء لي ستكون كالجزرة بالنسبة إلى الحمار؟".

قال متبسمًا: "نعم. وكلما مضى بك العمر، تكبدت ثمنا أكبر لقاء ألعابك - تلك الألعاب التي تصير سيارة جديدة، وقاربا ومنزلا فارها تتباهى به بين أصدقائك"، ثم تابع قائلا: "فالخوف يدفعك خارج مكمنك، فيما تناديك الرغبة، مغرية إياك لتقذف بك على الصخر - وذاك هو الشرك".

فسأله "مايك": "فما الإجابة إذن؟".

قال: "إن الجهل هو ما يعظم من تأثير الخوف والرغبة، ولهذا يتعاظم خوف الميسورين كلما تعاظم ثراؤهم. فالمال هو الجزرة، وهو الوهم، وإن لم يسع الحمار أن يتبصر بالصورة كاملة، فقد يقرر ثانية أن يطارد الجزرة".

مضى أبي الثري مبينا أن الحياة الإنسانية إنما هي صراع بين الوهم والجهل.

وبيَّن كيف أن الإنسان فور توقفه عن تحصيل المعرفة وجمع المعلومات عن ذاته، يقع في الجهل، وهذا الصراع الذي يمتد من لحظة لأخرى، إنما هو حول اتخاذ قرار إما بفتح المرء عينيه أو إغلاقهما.

قال أبي الثري: "اسمعا، إن المدرسة مهمة للغاية، فلتذهبا إلى المدرسة لتتعلما مهارة أو عملا ما حتى تكونا فردين مساهمين في مجتمعكما. فما من ثقافة إلا وتحتاج

إلى المعلمين والأطباء والفنيين والفنانين والطهاة ورجال الأعمال ورجال الشرطة ورجال الإطفاء والجنود. والمدرسة هي التي تعلمهم هذا، من أجل أن يحقق مجتمعنا الازدهار والنمو. لكن ما يؤسف له هو أن المدرسة صارت هي نهاية المطاف للعديد من الناس، وليست البداية".

ساد صمت طويل فيما كان أبي مبتسمًا. ولم أستوعب كل ما قاله هذا اليوم، لكن الحال كما هي مع المعلمين العظام، والذين تبقى كلماتهم تعلمنا سنوات حتى بعد رحيلهم بوقت طويل - لا تزال كلماته تتردد في مسامعي إلى اليوم.

ثم قال: "لقد أثقلت عليكما اليوم قليلا. لكنني أثقلت لسبب، وهو أنني رغبت في أن يبقى هذا الحديث أبدا في ذاكرتيكما. أريد منكما دوما أن تفكرا في الحمار، وألا تنسيا مثله أبدا، حيث بإمكان عاطفتي الخوف والرغبة فيكما أن توقعكما في أخبث شراك الحياة إن لم تعياهما قبل أن يهيمنا على تفكيركما. فمن البلاء أن تنفقا حياتيكما خائفين فلا تسعيان إلى تحقيق أحلامكما أبدا، كما أنه من البلاء أن تكدحا لقاء مال ظانين أن ذاك المال سيبتاع لكما أشياء تجلب لكما السعادة؛ فالاستيقاظ في جوف الليل فزعا من سداد الديون أسلوب مروع للعيش، وحياة تعيشانها طبقا لما يمليه عليكما شيك المرتب ما هي بحياة. والظن أن الوظيفة ستجلب لكما الشعور بالأمان إنما هو كذب على نفسيكما. فذاك هو البلاء، وهذا هو الشرك الذي أحذركما من الوقوع فيه إن أمكنكما ذلك؛ فطالما رأيتما كيف يوجه المال حياة الناس، فلا تدعا ذلك يخدعكما، ولا تدعا المال يسيطر على حياتكما".

قفزت إحدى الكرات أسفل طاولتنا، فالتقطها أبي الثري وقذفها إلى أصحابها.

فسألته: "ما العلاقة إذن بين الخوف والجشع وبين الجهل؟".

قال: "الجهل بطبيعة المال هو ما يولد فينا هذا المقدار من الخوف والجشع. دعني أضرب لك بعض الأمثلة: إليكما مثل الطبيب الذي يرغب في المزيد من المال ليوسع على عائلته، فيزيد من المقابل الذي يتقاضاه. وبزيادة هذا المقابل، يجعل من الرعاية الطبية شيئا مكلفا أكثر على الجميع.

وها هو الآن يؤذي أكثر ما يؤذي الفقراء، فتسوء حالتهم الصحية وتتدنى عن حالة الميسورين. ولأن الأطباء قد زادوا ما يتقاضونه، فإن المحامين يحذون حذوهم. وإذ زاد أولئك من المقابل الذي يتقاضونه، يرغب المعلمون في المثل، ما يزيد من الضرائب المفروضة علينا... وهكذا دواليك. وسريعا، ستظهر تلك الفجوة الفاحشة بين الأغنياء و الفقراء فتشيع تلك الفوضى، وتنهار حضارة أخرى عظيمة؛ فلقد انهارت الحضارات

العظيمة عندما أضحت الفجوة بين الموفورين والمعوزين واسعة. وإن أمريكا لتسير في الدرب ذاته، مؤكدة، مرة أخرى، أن التاريخ يعيد نفسه؛ لأننا لا نتعلم من تاريخنا. فنحن نتذكر التواريخ والأسماء، لكننا لا نتذكر دروس التاريخ".

فسألته: "أليس من الطبيعي أن ترتفع الأسعار؟".

أجابني قائلا: "ليس في مجتمع متعلم تديره حكومة تحسن إدارة الأمور. في الحقيقة يجب للأسعار أن تنخفض، رغم أن هذا بالطبع هو الصواب نظريا، وإنما ترتفع الأسعار بسبب الجشع والخوف اللذين يجلبهما الجهل. فلو علمت المدارس الناس طبيعة المال، لكان هناك مال أكثر وأسعار أقل، لكن المدارس لا تركز إلا على تعليم الناس كيف يعملون لجني المال، وليس ليملكوا زمامه".

تساءل "مايك": "أليست لدينا كليات للأعمال؟ ألا تشجعني على الالتحاق بكلية من كليات الأعمال لأحصل على شهادة ماجيستير منها؟".

أجاب أبي الثري: "نعم، لكن كليات الأعمال في جميع الأحوال لا تخرج سوى الموظفين الشحيحين والمعقدين، فكل ما يتقنونه هو الأرقام وفصل الناس وتدمير العمل. وإنني لأعلم هذا لأنني قد وظفت أناسا منهم، فكل ما يستحوذ على فكرهم هو اقتطاع التكاليف ورفع الأسعار، وهو ما يخلق المزيد من المشكلات. صحيح أن وجود هذا النوع من الناس مهم، وأتمنى أن يتعلم المزيد من الناس صنعتهم، لكن ما يقومون به ليس كل شيء" - قالها أبي بغضب.

فأعاد "مايك" السؤال: "أهناك إجابة إذن؟".

قال أبي الثري: "نعم، تعلم كيف توظف عواطفك في التفكير، وألا تفكر بها. وعندما تسيطران أيها الولدان على عواطفكما، بأن توافقا أولا على العمل بلا مقابل، يخالجني الشعور بأن هناك أملًا، وعندما قاومتما مرة أخرى عاطفتكما إذ أغريتكما بالمزيد من المال، كنتما مرة أخرى تتعلمان أن تفكرا بدلا من أن تستجيبا للعاطفة - وتلك هي الخطوة الأولى".

فسألته: "ولِمَ تعد هذه الخطوة الأولى مهمة؟".

أجابني: "حسنا، إن اكتشاف هذا مُوكلٌ إليكما. فإن أردتما أيها الولدان أن تتعلما، فسوف أصطحبكما إلى الدغل - ذاك المكان الذي يتلافاه أغلب الناس. فسوف آخذكما لهذا المكان الذي يخشاه أغلب الناس، فإذا أتيتما معي، فستتخليان عن فكرة العمل لقاء المال، وستتعلمان بدلا منها جعل المال يعمل لصالحكما".

فسألته: "فماذا سنجني إن أتينا معك؟ ماذا لو وافقنا أن نتعلم منك؟ ماذا سنكسب جراء هذا؟".

أجاب: "ذاك ما جناه الأرنب العشبي: التحرر من الرغبة الطفولية".

فسألته: "وهل هناك دغل؟".

أجابني: "نعم، الدغل هو الخوف والجشع فينا، والمخرج من هذا الدغل هو مواجهة خوفنا وجشعنا وضعفنا وفقرنا. والسبيل لهذا تكمن في العقل - باختيار أفكارنا".

فسأله "مايك" متحيرا: "باختيار أفكارنا؟".

فأجاب: "نعم، باختيار ما نفكر فيه بدلا من رد الفعل على مشاعرنا، وبدلا من مجرد الاستيقاظ والذهاب إلى العمل لحل مشاكلك لا لشيء إلا انطلاقا من خوفك من قلة المال الذي تسدد به فواتيرك؛ إذ سيستغرق التفكير وقتا ليطرح عليك سؤالا من قبيل "هل بذل أقصي الجهد في هذا هو أفضل حل لهذه المشكلة؟". إن غالبية الناس يعانون عدم مصارحة أنفسهم بأن هذا الخوف هو المهيمن عليهم، وأنه ليس بوسعهم التفكير. وبدلا من المواجهة، يهرعون خارجين من الباب، وهنا تسيطر عليهم الرغبة الطفولية، وهذا ما عنيته باختيار المرء لأفكاره".

فسأله "مايك": "فكيف لنا أن نفعل هذا؟".

فقال: "هذا ما سألقنكما إياه. سأعلمكما كيف يمكنكما التحكم في أفكاركما بدلا من رد الفعل الخانع، كذلك المتمثل في ازدراد قهوة صباحكما والهرولة خارج المنزل.

"ولتتذكرا ما قلته سابقا: الوظيفة حل قصير الأمد لمشكلة طويلة الأمد، وغالبية الناس لا يفكرون إلا في مشكلة واحدة وتقصير أمدها - مشكلة الفواتير واجبة السداد في نهاية الشهر. إنها الرغبة الطفولية! فساعتها يسيطر المال على حيواتهم. هل يتوجب عليَّ أن أقول إن الخوف والجهل بطبيعة المال هما ما يفعلان ذلك؟ إنهم في هذا يتأسُّون بآبائهم، بالاستيقاظ يوميًّا والذهاب إلى العمل لتحصيل المال، وفي عدم توافر الوقت لديهم ليتساءلوا: هل هناك من سبيل أخرى؟، فمشاعرهم الآن هي التي توجه تفكيرهم وليس عقولهم".

فسأله "مايك": "هل يمكنك إخبارنا بالفرق بين التفكير العاطفي والتفكير العقلاني؟".

فقال أبي الثري: "نعم. فأنا أسمع طوال الوقت أشياء مثل "في الواقع، على كل إنسان أن يعمل "أو "إن الأثرياء محتالون" أو "سأحصل على وظيفة أخرى، فأنا أستحق علاوة، وليس لكم الحق في استغلالي" أو "تعجبني هذه الوظيفة للأمان الذي تتيحه" بدلا من قول "أهناك شيء أفتقده هنا؟"، وهو ما يجعل المرء يفيق من التفكير العاطفي، ويمنحك الوقت لتفكر بوضوح".

وفي طريق عودتنا إلى المتجر، شرح أبي الثري كيف أن الأثرياء قد جنوا المال حقا، لكنهم لم يعملوا لأجل كسبه، وشرع يفسر كيف كنت أنا و "مايك" ـ عندما كنا نذيب العبوات المعدنية ذات السنتات الخمسة ظانين أننا نجني المال ـ قريبين للغاية من الطريقة التي يفكر بها الأثرياء. لكن المشكلة كانت أننا نقوم بذلك بشكل غير قانوني؛ حيث كان القانون يبيح ذلك للحكومة وللمصارف وليس لنا، وشرح كيف أن هناك سبلًا قانونية لجني المال.

بيَّن أبي الثري أن الأثرياء يعلمون أن المال وهم، مثله في ذلك مثل الجزرة المعلقة أمام الحمار، وأن الخوف والجشع هما اللذان يمكِّنان من ظهور صورة خداع المال في صدور مليارات من الناس الذين يظنون أن المال حقيقة، فالمال وهم مختلق، وليس ذلك إلا بسبب ما يسيطر على جموع الناس من ثقة وجهل برسوخ بيت الرمل الواهن، والحق أن جزرة الحمار أعلى قيمة من المال!

ثم تحدث عن معيار الذهب الذي كانت الولايات المتحدة تعمل به، وكيف كان كل دولار ورقي صكًا فضيًّا في الحقيقة، وما أثار اهتمامه هي تلك الشائعة التي تزعم أننا قد نتخلى يوما ما عن معيار الذهب، وكيف لن تصير دولاراتنا عندها صكًّا فضيًّا.

قال متابعا: "ويوم يحدث هذا أيها الولدان، فستنفتح أبواب الجحيم، إذ ستتهاوى حياة المعوزين هم وأفراد الطبقة الوسطى والجهلة أنقاضا ببساطة؛ وذلك لأنهم سيستمرون في الإيمان بأن المال حقيقي وأن تلك الشركة التي يعملون بها أو الحكومة سترعاهم".

ولم نفهم حقيقة ما كان يقوله ذاك اليوم ، لكنه كان حقيقة واقعة كلما مضت عليه السنون.

رؤية ما غفل الآخرون عنه

وفيما صعد إلى شاحنته القابعة خارج متجره، قال محدثا إيانا: "استمرا في العمل أيها الولدان، لكن اعلما أنكما كلما سارعتما لنسيان حاجتكما إلى شيك المرتب، صارت حياتكما أهون عليكما. ابقيا على إعمال عقليكما، واعملا بلا مقابل، وسرعان ما ستكشف لكما عقولكما عن سبل لجني مال يفوق ما يسعني أبدا منحكما إياه، ولسوف تريان أشياء لا يراها الناس أبدًا، وفرصًا تقبع قبالة أنوفهم لا يراها أغلبهم لسعيهم وراء المال والأمان، وهذا كل ما سيتحصلون عليه. أما أنتما، ففي اللحظة التي ستبصران فيها فرصة ما، ستظلان قادرين على تلمسها لبقية حياتيكما. وعندما

تفعلان ذلك، سأعلمكما حينها شيئا آخر. فلتتعلما هذا، وبذلك ستتجنبان الوقوع في أكبر شراك الحياة، ولن تقربا أبدا تلك الرغبة الطفولية".

التقطت أنا و "مايك" حاجياتنا من المتجر ولوحنا مودعين السيدة "مارتين"، وقد عدنا إلى الحديقة حيث الطاولة ذاتها، وقضينا بضع ساعات أخرى في الحديث والتفكير.

قضينا الأسبوع التالي في المدرسة نتفكر ونتحادث. ولأسبوعين آخرين، ظللنا نفكر ونتحدث ونعمل بلا مقابل.

وبنهاية يوم السبت الثاني، كنت ألوح مودعا السيدة "مارتين" ثانية، وأبحث عن كتاب فكاهي. كان الشيء الصعب في عدم تقاضي ثلاثين سنتا كل يوم سبت هو افتقاري إلى المال لشراء الكتب الفكاهية. وفجأة، رأيت السيدة "مارتين" وهي تلوح مودعة لي ولـ "مايك"، وتفعل شيئا لم أرها تفعله من قبل قط - أعني أنني قد رأيتها تفعله، ولكنني لم أتمعن فيه قط.

كانت السيدة "مارتين" تقتطع الغلاف الأمامي من الكتاب الفكاهي وتقسمه لنصفين، وكانت تحتفظ بالنصف الأعلى من الغلاف الأمامي وتلقي ببقية الكتاب في صندوق بني كبير مصنوع من الورق المقوى. وعندما سألتها عما كانت تفعل بالكتب الفكاهية قالت: "إنني ألقي بها، حيث أعطي النصف الأعلى من الغلاف لموزع الكتب الفكاهية كمقدم لثمن الكتب الفكاهية الجديدة عندما يحضرها. وهو آتٍ في غضون ساعة".

فانتظرنا أنا و "مايك" لساعة. وفور وصول الموزع سارعت بسؤاله عما إن كان بوسعنا الحصول على الكتب الفكاهية، فأجابني بقوله: "لك أن تحصل عليها إن كنت تعمل في ذلك المتجر بشرط ألا تعيد بيعها".

لقد بُعثت شراكتي أنا و "مايك" إلى الحياة مجددا. وقد كان عند والدة "مايك" غرفة خالية في القبو لا يستعملها أحد، فقمنا بتنظيفها وشرعنا بصفٍّ مئات من الكتب الفكاهية في تلك الغرفة، وسرعان ما افتتحنا مكتبة الكتب الفكاهية للجمهور. كما قمنا بتعيين أخت "مايك" الصغيرة العاشقة للعلم، لتكون كبيرة موظفي المكتبة، فأخذت عشرة سنتات لقاء دخول كل طفل إلى المكتبة، والتي كانت تفتح أبوابها من الثانية والنصف إلى الرابعة والنصف عصر كل يوم بعد المدرسة. وقد كان بوسع العملاء، أعني أطفال الجيران، أن يقرأوا مقدار ما يريدونه من الكتب الفكاهية في غضون الساعتين، وقد وجدوا ذلك صفقة؛ إذ كان ثمن الكتاب الفكاهي الواحد عشرة سنتات، فيما صار بوسعهم قراءة خمسة أو ستة كتب خلال الساعتين.

كانت أخت "مايك" تتفحص الأطفال ساعة انصرافهم لتتيقن من أنهم لم يستعيروا أيا من تلك الكتب، كما كانت تسجل أسماء الكتب الموضوعة بالمكتبة، والأطفال الذين يترددون على المكتبة يوميا، وأية تعليقات قد تصدر عنهم . وقد نلت أنا و "مايك" تسعة دولارات والنصف عن كل أسبوع لمدة ثلاثة أشهر، فيما كنا ندفع لأخت "مايك" دولارًا واحـدًا عن كل أسبوع، مجيزين لها قراءة الكتب الفكاهية بلا مقابل، وهو ما فعلته في النادر؛ إذ كانت مداومة على الدراسة.

بقيـت أنا و"مايك" على نظامنا بالعمل فـي المتجر كل سبت، جامعين جميع الكتب الفكاهيـة من المتاجر المختلفة. كما بقينا علـى ترتيبنا مع الموزع بألا نعيد بيع أي من هـذه الكتب؛ إذ كنا نعمد لإحراقهـا إذا تهالكت، وقد حاولنا فتح فرع لمكتبتنا، لكننا لم نوفـق في العثور على شخص بإخلاص أخت "مايك" لنثق به. وفي سن مبكرة، اكتشفنا كيف أنه من الصعب العثور على موظفين جيدين.

وبعـد انقضـاء ثلاثة أشهر علـى افتتاح المكتبة للمـرة الأولى، وقعـت مشاجرة في حجرة المكتبة؛ إذ اندفع فتية من حي آخر إلى المكتبة وافتعلوا تلك المشاجرة، فاقترح والد "مايك" أن نغلق المكتبة، وهكذا انتهى عملنا القائم على الكتب الفكاهية، وتوقفنا عـن العمل أيـام السبت، وبأية حـال، تملكت الحماسـة أبي الثري فـي أن يعلمنا أشياء جديدة، وقد كان سعيدا أن أحسنًّا تعلم درسنا الأول. فقد تعلمنا كيف نجعل المال يعمل لأجلنـا. وإذ لم نتقاض مقابـلًا عن عملنا في المتجر، فكان لزاما علينا أن نطلق العنان لتصوراتنـا لانتهاز أيـة فرصة نجني منها المـال. وبشروعنا في عملنـا الخاص - وهو مكتبـة الكتـب الفكاهية - كنا نسيطـر على مسارنا المالي، ولم نكـن نعول على صاحب عمل. كان الجزء الأفضل أن عملنا قد ولَّد لنا المال، حتى إن لم نتواجد هناك بذواتنا. لقد عمل المال لأجلنا!

وبدلا من أن يدفع لنا المال، أعطانا أبي الثري أكثر كثيرا منه.

الفصل الثاني

الدرس الثاني: لماذا يجب تدريس الثقافة المالية؟

ليس المهم مقدار المال الذي تجنيه،
بل مقدار المال الذي تحافظ عليه.

في عام ١٩٩٠، تولى "مايك" إمبراطورية والده، وقد زاد إتقانه عمله في الحقيقة عن إتقان والده. كنت أنا وهو نلتقي مرة أو مرتين في كل عام أثناء دورة الجولف، وقد صار، هو وزوجته، أكثر ثراء مما يمكنك تخيله. لقد حلت إمبراطورية أبي الثري في أيدٍ أمينة، و "مايك" الآن يهيئ ولده ليحل محله، كما هيأنا والده من قبل.

في عام ١٩٩٤، تقاعدت في عمر السابعة والأربعين، فيما كانت زوجتي "كيم" في السابعة والثلاثين من عمرها، والتقاعد لا يعني التوقف عن العمل، بل يعني بالنسبة لي ولزوجتي أنه باستثناء أنه قد يحمل في طياته تغييرات كارثية غير متوقعة إلا أن اختيار أن نعمل أو لا نعمل سيظل ملكًا لنا، كما ستأخذ ثروتنا في التنامي تلقائيا صامدة في وجه التضخم، وأحسب أن ذلك يعني الحرية. فأصولنا أضحت من الضخامة بحيث تعظم ذاتها، فالأمر أشبه بزراعة شجرة وسقيها لسنوات، ثم يأتي يوم لا تحتاج إليك فيه على الإطلاق؛ فلقد ضربت جذورها في الأرض بالعمق الكافي، وهي الآن تلقي عليك بظلال السعادة الوارفة.

لقد اختار "مايك" إدارة الإمبراطورية فيما اخترت أنا التقاعد.

وكلما تحدثت مع مجموعة من الناس، يسألونني ما الذي أزكيه لهم، أو ما الذي يسعهم القيام به؟ كيف يبدأون؟ وهل هناك كتاب جيد أزكيه لهم؟ وماذا عليهم فعله لتهيئة أبنائهم؟ وما سر النجاح؟ وكيف يجني المرء الملايين؟

ولطالما ذكرني هذا بالمقالة التي أُعطيت لي ذات مرة، وإليك إياها:

أغنى رجال الأعمال

في عام ١٩٢٣، عقدت مجموعة من كبار قادتنا وأثرياء رجال الأعمال لقاء في فندق شاطئ "إيدجووتر" بشيكاغو. وقد كان "تشارلز شواب"، رئيس أكبر شركة مستقلة للحديد من بينهم، وكذلك كان "صامويل إنسول"، رئيس كبرى شركات المنتجات الاستهلاكية في العالم، كما كان هناك "هوارد هوبسون"، رئيس أكبر شركة للغاز، و"إيفار كروجر" رئيس شركة "إنترناشيونال ماتش"، إحدى أكبر الشركات بالعالم في هذا الوقت، و"ليون فريزر"، رئيس مصرف "إنترناشيونال سيتلمينت"، و"ريتشارد ويتني" رئيس شركة نيويورك للسمسرة، و"آرثر كوتون" و"جيسي ليفرمور"، وهما اثنان من أعظم المحللين الماليين، و"ألبرت فول"، عضو برئاسة "هاردنج كابينيت". وبعد هذا اللقاء بخمسة وعشرين عاما، انتهى المآل بتسعة من المذكورين آنفا كالتالي: مات "تشارلز شواب" معدمًا بعد أن عاش خمس سنوات مدينًا، ومات "إنسول" مفلسا منفيا، ومثله مات "كروجر" مفلسا، أما "هوبسون" فقد صار إلى الجنون، فيما كان كل من "ويتني" و"ألبرت فول" قد أطلق سراحهما من السجن لتوهما، وانتحر كل من "فريزر" و"ليفرمور".

أشك في أنه بوسع أحد ما أن يقص علينا ما الذي حدث لأولئك الرجال حقيقة، فلو نظرت إلى عام ١٩٢٣، لوجدته يسبق قليلا انهيار الأسواق والكساد العظيم في عام ١٩٢٩، والذي أشك في أن يكون له أثر عظيم على أولئك الرجال وحيواتهم. والشاهد في هذه القصة هو التالي: إننا نحيا اليوم في عصر يفوق في سرعة تغيراته وضخامتها ذاك الذي عاشه هؤلاء الرجال، وأحسب أنه ستمر بنا مراحل من الازدهار والنكسات في غضون الخمسة والعشرين عاما القادمة لا تقل في جسامتها عما واجهه هؤلاء الرجال. وما يقلقني هو أن العديد من الناس يولي اهتمامًا عظيمًا للمال وليس لأعظم ثرواتهم، وهو تعليمهم. فإن هيأنا الناس ليكتسبوا المرونة، وأن يُبقوا عقولهم منفتحة ويواصلوا التعلم، فلسوف يسيرون من ثراء إلى ثراء أكبر متى طالتهم التغيرات. أما إن ظنوا أن المال حل لمشكلاتهم، فأخشى عليهم ما سيواجهونه من أوقات عصيبة؛ فالذكاء هو ما يحل المشكلات ويجلب المال، أما المال المفتقر إلى الذكاء فهو مال سيتبدد سريعا.

إن أغلب الناس يفشلون في إدراك أن مقدار ما تجنيه من المال ليس هو الاعتبار الأول في الحياة، وإنما مقدار ما تحتفظ به منه، ولقد سمعنا جميعا قصصا عن زمرة من لاعبي اللوتاري الذين يصيرون إلى الفقر ثم فجأة يثرون، ثم يعودون إلى الفاقة ثانية؛ إذ يربحون الملايين ثم يعودون بعدها من حيث بدأوا. أو قصصا عن رياضيين محترفين كانوا يجنون الملايين سنويا في سن الرابعة والعشرين، ثم هم اليوم يأوون إلى الجسور ليناموا تحتها في سن الرابعة والثلاثين، وفيما أكتب هذا صباحا وجدت في الجريدة قصة عن لاعب صغير لكرة السلة، كان صاحب ملايين لعام خلا، أما اليوم، فيزعم أن أصدقاءه ومحاميه ومحاسبيه قد استولوا على ماله، وصار إلى العمل في محل لتنظيف السيارات لقاء الفتات. وإذ لم يتجاوز التاسعة والعشرين من عمره، طُرد من محل تنظيف السيارات عندما أبى خلع خاتم بطولته في أثناء تنظيفه السيارات، فاستحقت قصته أن تصير عنوانا للصحيفة. لقد سارعت به الأحداث إلى النهاية، نادبا الجور والظلم اللذين وقعا عليه، وكيف أن الخاتم صار كل ما تبقى له، وزاعما أنك إن انتزعته عنه فلن يبقى له عيش.

أعرف أن هناك العديد من الناس يصيرون من أصحاب الملايين فجأة، وبينما تعتريني السعادة أن الناس يسيرون من ثراء إلى ثراء أكبر، أخشى أنه على المدى الطويل يتبين أنه ليس المهم مقدار ما يجني المرء، بل مقدار ما يحتفظ به، وإلى متى سيحتفظ به.

ولهذا عندما يطرح الناس السؤال: "من أين أبدأ؟" أو "أخبرني كيف أحقق الثراء سريعًا"، يصابون بإحباط عظيم في أغلب الأحوال جراء إجابتي؛ إذ أقول لهم ببساطة ما أخبرني به أبي الثري عندما كنت فتى صغيرا، وهو أنه: "إن أردت أن تكون ثريا، فستحتاج إلى اكتساب المعرفة عن المال".

لطالما دوت هذه الفكرة في ذهني في كل مرة التقينا معًا. ومثلما قلت من قبل، لقد شدد أبي المتعلم على أهمية قراءة الكتب، فيما شدد أبي الثري على الحاجة إلى الثقافة المالية.

فإن ابتغيت تشييد بناية ضخمة تشبه الإمبراطورية، فعليك أولا أن تحفر حفرة عميقة، وأن تصب بها أساسا متينا. أما إن كنت ستبني منزلا في ضاحية المدينة، فكل ما تحتاج إليه هو أن تصب أساسا بسمك ست بوصات. لكن أغلب الناس في خضم سعيهم إلى تحقيق الثراء، يحاولون تشييد بناية إمبراطورية ضخمة فوق أساس بسُمك ست بوصات فقط.

إن نظامنــا المدرسي، والذي صمم في العصر الزراعي، لا يزال مؤمنا ببناء منازل بـلا أساسات. هذا النظـام الذي لا يثير غضبته سوى الأرضيـات غير النظيفة؛ وهكذا يتخـرج الأطفـال في المدرسـة بلا خلفية ماليـة بالفعل. وفي أحد الأيـام، يقررون بعد أن يجافـي النـوم أعينهم، ويغرقوا فـي الدين - إذ يراودهم الحلـم الأمريكي - أن حل مشكلاتهم المالية هو العثور على وسيلة لتحقيق الثراء السريع.

إننا نبدأ العمل في تشييد الإمبراطورية، ويتطاول البنـاء سريعا. ولكن بدلا من تشييده على نحو منتصب راسخ، يؤول بنا الأمر إلى بناء أبراج الضاحية المائلة، وتعاودنا الليالي التي يجافينا النوم فيها، نظرًا لأننا لم نبن إمبراطوريتنا على الأساسات السليمة.

بالنسبـة لسنـوات بلوغنا أنـا و "مايك"، كان كلا خيارينا متاحـا؛ لأننا تعلمنا وضع الأساس المالي الراسخ ونحن لا نزال طفلين.

ربمـا صارت المحاسبة أكثر الأشياء مللًا في عالـم اليوم، كما يمكن اعتبارها أكثر الأشيـاء جلبـا للتشوش. ولكـن إن أردت أن تصير ثريا علـى المدى الطويل، فلربمـا تصير المحاسبة هـي الشيء الأهـم. والسؤال هو: كيف لـك أن تقوم بتدريـس موضوع ممـل ومربك للأطفـال؟ والإجابة هي: بأن تيسره وتلقنهم إياه أولًا في شكل صور.

> ***"الأثرياء يكتسبون الأصول، أما الفقراء والطبقة الوسطى، فيكتسبون الالتزامات ويظنونها أصولا".***

لقـد وضـع أبـي الثـري أساسًـا ماليًّـا متينًا لي ولـ "مايك"؛ إذ ابتدع وسيلة بسيطة لتعليمنا منذ كنا طفلين.

فلسنـوات اقتصـر على رسـم صور واستخـدام كلمـات، واستوعبت أنـا و "مايك" الرسومـات المبسطـة، واللغـة الدارجـة، وحركة المال، ومـن ثم شرع أبي فـي إقحام الأرقـام فـي سنوات لاحقـة. واليوم يتقـن "مايك" نوعا أعقـد بكثير وأرفـع بكثير من التحليـل المحاسبي حيـث اضطر إلى هذا؛ فبيـن يديه إمبراطورية تقـدر بمليار دولار عليـه أن يديرهـا. إنني لم أبلغ هذا المبلغ من المعرفـة لأن إمبراطوريتي أصغر حجما، لكننـا شيدنا كلتيهما فوق الأسـاس البسيط نفسه. وعبر الصفحـات التالية، سأعرض عليـك المعرفة المصـورة ذاتها التي صاغهـا والد "مايك" لكلينا. ورغـم بساطة هذه الرسومـات، فإنها أعانت صبيين صغيرين على تحصيل قدر عظيم من الثروة بناء على أساس متين وراسخ:

القاعدة الأولى: عليك أن تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات، وأن تشتري الأصل.

فإن أردت الوصول إلى الثراء، فهذا كل ما ستحتاج إلى معرفته. إنها القاعدة رقم ١، وهي القاعدة الوحيدة. وقد يبدو هذا غريبا، لكن أغلب الناس يغفلون عن مقدار العمق في هذه القاعدة: فأغلبهم يكافح ماليا لأنهم لا يعرفون الفرق بين الأصول والالتزامات.

قال الأب الثري: "الأثرياء يكتسبون الأصول، أما الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى فيكتسبون الالتزامات ويظنونها أصولا".

وعندما فسر أبي الثري هذا لي ولـ "مايك"، حسبناه يمزح؛ فقد كنا مراهقين وبانتظار معرفة سر تحصيل الثراء، وكانت تلك هي الإجابة. لقد كانت بسيطة للغاية لدرجة أننا استغرقنا فترة طويلة في التفكير فيها.

وعندما سأله "مايك": "وما الأصل؟".

أجابه: "لا تقلق على ذلك الآن، ودع الفكرة تتغلغل في عقلك وحسب. فإن كان بوسعك استيعاب البساطة فيها فستكون لحياتك خطة، ولسوف تجري أمورها المالية بيسر. الأمر بسيط، ولهذا تغيب الفكرة عن الكثيرين".

فسألته: "أتعني أن كل ما نحن بحاجة إلى معرفته هو طبيعة الأصل وامتلاكه، وبعد ذلك سنحقق الثراء؟".

هز أبي الثري رأسه موافقًا وقال: "إن الأمر بهذه البساطة".

فعدت أسأله: "إذا كان بسيطا هكذا، فلماذا لم يصبح الجميع أثرياء؟".

ابتسم أبي الثري وقال: "نعم ؛ لأن الناس لا تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات".

أذكر أنني سألته: "كيف يمكن أن يكون البالغون بهذه السخافة؟ فإن كان الأمر بهذه البساطة والأهمية، فلِمَ لم يُرِد أحد أن يتنبه إليه؟".

وقد استغرق الوقت دقائق قليلة من أبي الثري ليفسر ما الأصول وما الالتزامات.

وكبالغ، تصادفني مشقة في شرح ذلك للبالغين الآخرين، حيث تهرب بساطة الفكرة من معظم البالغين لأنهم لُقنوا إياها بطريقة مختلفة، فقد تلقوا التعليم على يد محترفين متعلمين آخرين، من أمثال المصرفيين والمحاسبين وسماسرة العقارات، والمخططين الماليين وهلم جرا. وتتمثل الصعوبة في سؤال البالغين نسيان ما تعلموه، أو في أن يعودوا أطفالاً مرة أخرى. فالبالغ الذكي غالبا ما يشعر بالضآلة إذا ما أنصت الى حقائق بسيطة.

لقد آمن أبي الثري بمبدأ "أ. ع. ب. س" أي: "أبق على الفكرة بسيطة وساذجة"، وهكذا بقيت تلك الأفكار بالنسبة لولدين صغيرين، وهكذا وضع لهما أساسا ماليا راسخا.

ما الذي يسبب التشوش إذن؟ أو قل كيف يُغفَل شيء بمثل هذه البساطة؟ ولِمَ يقدم أحد ما على شراء أصل هو في الحقيقة من الالتزامات؟ والإجابة هي: التعليم الأساسي.

الأصل يضع المال في جيبك، أما الالتزام فيسحب المال من جيبك.

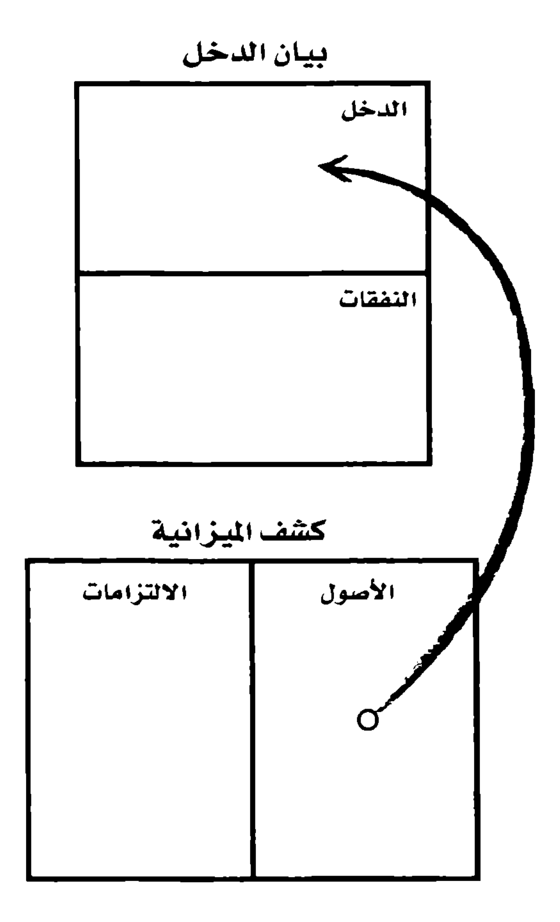
إننا نولي الاهتمام لكلمة "معرفة القراءة والكتابة" ولا نوليه "للمعرفة المالية"، فما يحدد كون شيء ما أصلًا ليس هو الكلمات. والحقيقة أنك إن أردت الوقوع في الحيرة، فاذهب وابحث عن معناهما في المعجم. أعرف أن التعريف قد يبدو جيدا للمحاسب الماهر، لكنه يخلو من المعنى بالنسبة للشخص العادي.

قال لنا أبي الثري ونحن صغار: "إن الشيء الذي يحدد كون الأصل أصلًا ليس الكلمات، إنما هو الأرقام، فإن عجزتما عن قراءة الأرقام، فلن يمكنكما تحديد الأصل أبدا". كان أبي يتابع قائلا: "في المحاسبة، ليس المهم الأرقام، بل ما تخبرك به الأرقام؛ فالأمر أشبه بالكلمات، إذ ليست الكلمات هي الشيء المهم، بل ما تخبرك به هذه الكلمات".

"إن أنت أردت أن تصبح ثريا، فلا بد لك من قراءة الأرقام وفهمها" فإن أكن قد سمعت هذا ذات مرة، فقد سمعته آلاف المرات من أبي الثري، كما سمعت منه أيضا أن "الأثرياء يتملكون الأصول، بينما يحصل الفقراء والطبقة المتوسطة على الالتزامات".

وإليك كيفية التفرقة بين الأصول والالتزامات: ليس هناك إجماع بين المحاسبين والخبراء الماليين على التعريف، لكن الرسمين البسيطين التاليين قد مثلا بداية الأساس المالي الراسخ لولدين صغيرين.

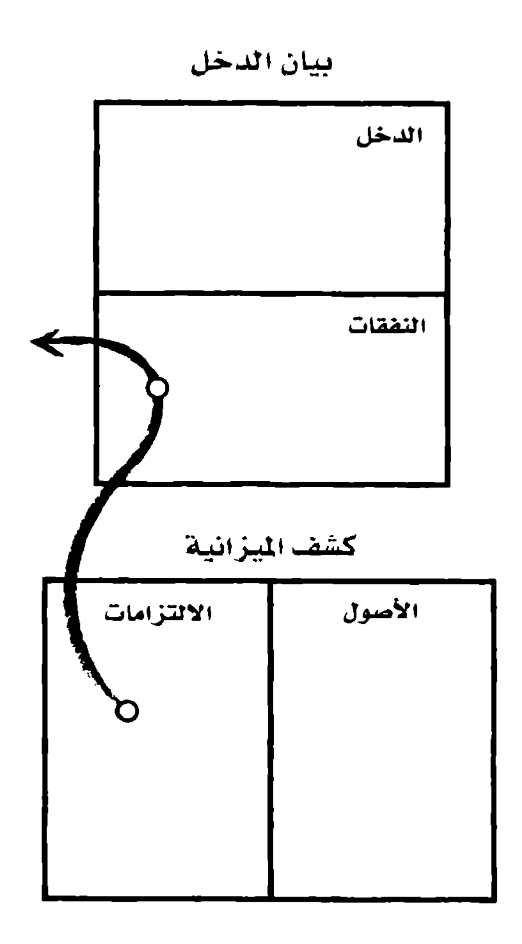
هذا هو نمط التدفق النقدي الممثل للأصول



القسم الأعلى من الشكل هو بيان الدخل، والذي يطلق عليه غالبا حساب الأرباح والخسائر، ودوره هو قياس الدخل والنفقات، أي التدفق المالي بنوعيه الصادر والوارد. أما القسم الأسفل من الشكل فهو قائمة الميزانية، ويطلق عليها هذا الاسم لأنه يفترض بها أن توازن بين الأصول والالتزامات. ويغفل العديد من المبتدئين العلاقة بين بيان الدخل وقائمة الميزانية ـ هذه العلاقة التي يجب فهمها.

وكما قلت سابقا، فإن أبي الثري قد علم ولدين صغيرين أن "الأصول تضع المال في حصالتك"، وهذا تعريف لطيف ومبسط وقابل للتطبيق.

وهذا هو نمط التدفق النقدي الممثل للالتزامات



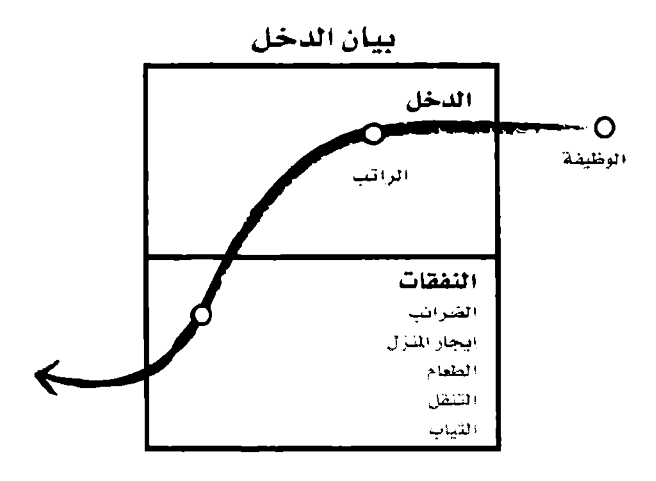
الآن، جرى التعريف بالأصول والالتزامات من خلال الصور، وقد يكون من الأيسر لك فهم تعريفاتي هذه بالكلمات: الأصل يضع المال في جيبك، أما الالتزام فيسحب المال من جيبك. إن هذا هو كل ما تحتاج إلى معرفته حقًّا. فإن بغيت أن تصير ثريا، فأنفق ببساطة حياتك كلها في شراء الأصول، أما إن أردت أن تصير فقيرا أو أن تكون فردا من الطبقة الوسطى، فأنفق حياتك في شراء الالتزامات.

إن الأمية بكل من الكلمات والأرقام، هي الأساس في المعاناة المالية. فإن واجه الناس عثرات مالية، فمعنى هذا أن هناك شيئا ما لا يستطيعون قراءته، سواء كان أرقاما أم كلمات. هناك شيء ما أسيء فهمه؛ فالأثرياء صاروا إلى الثراء لزيادة ما

يعرفونه في مجالات شتى عن أولئك المتعثرين ماليا، فإن أردت أن تصير إلى الثراء وأن تستبقي ثروتك، فمن المهم لك أن تكتسب المعرفة بطبيعة المال، بالكلمات والأرقام على السواء.

وتمثل الأسهم المبينة في الأشكال مسار "التدفق المالي". ولن تعني الأرقام ولا الكلمات كل على حدة سوى القليل، لكن القصة بجميع عناصرها هي التي تحتوي على المغزى. ففي غضون عملية التقرير المالي، تمثل قراءة الأرقام البحث على محوري الإحداثيات، أي حبكة القصة، وهي قصة إلى أين يتدفق المال، وفي ثمانين بالمائة من العائلات، تمثل القصة المالية قصة الكدح سعيا إلى الترقي، وليس ذلك لأن الناس لا يجنون المال، بل لأنهم ينفقون حياتهم في شراء الالتزامات بدلًا من الأصول.

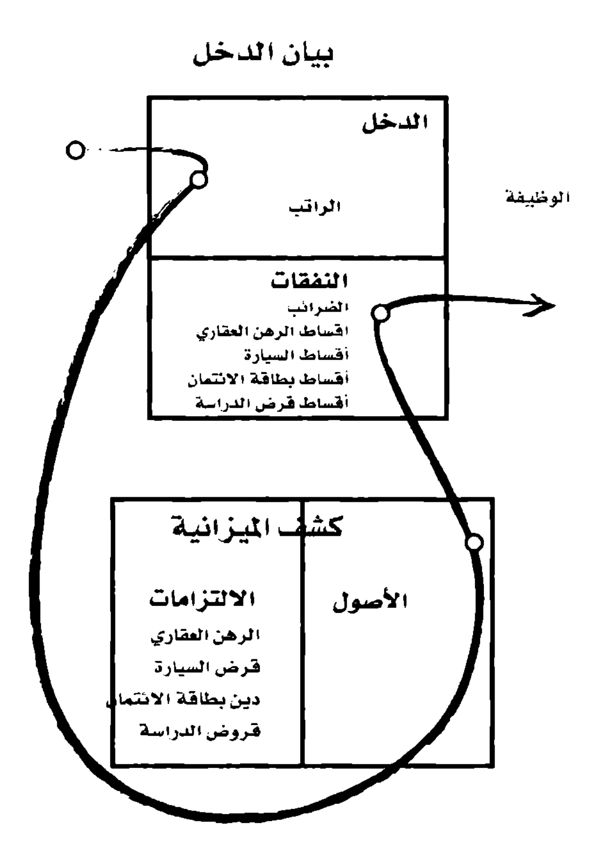
هذا هو نمط التدفق النقدي لشخص فقير



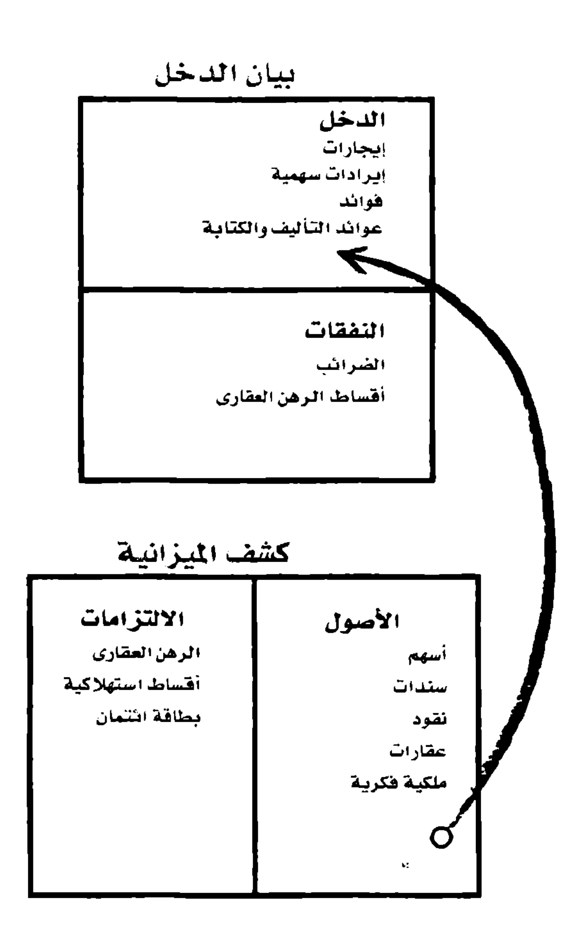
كشف الميزانية

الأصول	الالتزامات

وهذا نمط تدفق نقدي لشخص من الطبقة الوسطى:



وهذا نمط تدفق نقدي لشخص ثري:



لقد جرى تبسيط هذه الأشكال التوضيحية للغاية؛ إذ إن لكل امرئ نفقات معيشية، وحاجة إلى الطعام، وإلى مأوى يأوي إليه، وملابس تستره. والأشكال التوضيحية تبين التدفق النقدي لكل من الأثرياء والفقراء والطبقة الوسطى، فالتدفق النقدي هو ما يخبرك بحقيقة الأمر: حقيقة الكيفية التي يتعامل بها المرء مع ماله، وما الذي يقدم عليه بعد أن يصير المال بين يديه.

إن السبب الذي قصدته من وراء البدء بذكر قصة أثرى الرجال في أمريكا هو بيان القصور في فكر العديد من الناس ـ هذا القصور الذي يتمثل في ظنهم أن المال سيحل كل المشكلات، ولهذا السبب أنكمش خوفا في كل مرة أسمع الناس يسألون عن كيفية تحصيل الثراء سريعا، أو يسألون عن نقطة البداية، وغالبا ما يتردد على سمعي قولهم: "إنني غارق لأذنيَّ في الدين، ولهذا تراني في حاجة إلى تحصيل المزيد من المال".

لكن المزيد من المال لن يحل في الغالب المشكلة، بل إنه في الواقع قد يعجل بحدوثها؛ إذ المال يفصح بوضوح عن العيوب الإنسانية فينا؛ حيث يسلط بقعة ضوء على ما نجهله، ولهذا السبب تعود حياة المرء الذي يصير ثريًّا فجأة - دعنا نقل إنه جناها من خلال إرث آل إليه، أو علاوة أو فوز بجائزة اليانصيب في كثير من الأحيان - إلى الفوضى المالية ذاتها، إن لم تسؤ عن تلك التي عاشها قبل حصوله على ذلك المال؛ فالمال يجسد أنماط التدفق المالي الموجودة بعقلك، فإن كان نمطك هُو إنفاق كل ما تصل إليه يداك فمن الراجح أنه لن تؤدي زيادة ما تملكه من مال إلا لزيادة ما تنفقه، وذاك هو مغزى المقولة القائلة: "الأحمق يضيع ماله في غمضة عين".

التدفق النقدي يخبرنا بكيفية تعامل الشخص مع المال.

لطالما كررت أننا نذهب إلى المدرسة لنكتسب مهارات مدرسية ومهارات مهنية، وكلاهما شيء مهم؛ إذ نتعلم جني المال بواسطة مهاراتنا المهنية. وفي أعوام الستينيات عندما كنت في المدرسة العليا، كان المرء إذا أحسن واجتهد في دراسته الأكاديمية، سرعان ما كان الناس يفترضون أنه سيصير طبيبا، إذ كان ذلك هو المسار الواعد بالجوائز المالية العظيمة.

أما اليوم، فيواجه الأطباء تحديات مالية ـ ما كنت لأتمناها لعدوي من شركات التأمين التي تتحكم في الأعمال، ومن الرعاية الصحية المُشرّعة، ومن التدخل

الحكومي، ومن دعاوى الإهمال الطبي، إلى غير ذلك من المنغصات. اليوم يريد الأبناء أن يضحُوا نجوما في لعبة كرة السلة، أو نجومًا سينمائيين أو نجومًا في موسيقى الروك، أو ملكات جمال، أو مضاربين في وول ستريت؛ وذلك ببساطة لأنه أينما كان المال، توجد الشهرة والمقام الرفيع، ولهذا يصعب على المرء بشدة تحفيز أطفاله في المدرسة اليوم، حيث يعلمون أن النجاح المهني لم يعد يرتبط بالنجاح الأكاديمي، كما كانت الحال قبل ذلك.

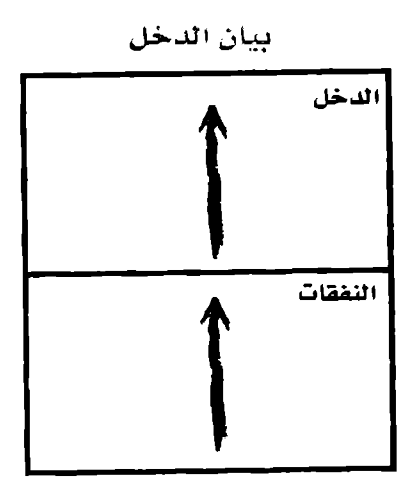
ولأن الطلبة يبارحون المدارس مفتقرين إلى المهارات المالية، يجتهد العديد ممن تعلم منهم في العمل في مجاله وينجح، لكنه يكتشف لاحقا أنه متعثر ماليا. إنهم يعملون بجد، لكنهم لا يحرزون تقدما في حيواتهم. إن ما يفتقر إليه تعليمهم ليس تعريفهم بكيفية جني المال، بل كيفية إنفاقه، أي ما الذي عليهم القيام به بعد جنيه، ويطلق على هذا الاستعداد المالي، أي ما الذي ستفعله بالمال فور حصولك عليه، وكيف تحميه من أن تصل إليه أيدي الناس، وإلى كم من الوقت ستحتفظ به، وكيف تجعل هذا المال يعمل بكد لأجلك. إن أغلب الناس لا يمكنهم معرفة سبب معاناتهم المالية لأنهم لا يفهمون طبيعة التدفق النقدي. قد يكون الشخص قد تلقى تعليمًا عاليًا وناجحًا في عمله، لكنه يعاني أمية مالية؛ لذا فهؤلاء الناس يعملون فوق ما يحتاجون إليه لأنهم قد تعلموا أن يكدوا في العمل ، لكنهم لم يتعلموا كيف يجعلون المال يعمل لأجلهم.

قصة تحول السعي وراء تحصيل الحرية المالية إلى كابوس مالي

هناك قالب معين خاص بالذين يَجِدُّون في عملهم ويجتهدون فيه؛ حيث ينتقل الشابان السعيدان اللذان تزوجا حديثا للعيش معا في إحدى هذه الشقق المستأجرة الضيقة، وسرعان ما يدركان أن بوسعهما ادخار المال لأنهما قادران على الاقتصاد والعيش بنفس قدر المال الذي يعيش به فرد واحد.

إن المشكلة هي أن الشقة ضيقة، فيقرران ادخار المال ليبتاعا منزل أحلامهما حتى يمكنهما إنجاب أطفال فيه. إن لديهما الآن دخلين، وسيشرعان في التركيز على عمليهما وهكذا يبدأ دخلهما في الزيادة.

وبينما يزداد دخلاهما، تزداد نفقاتهما أيضًا.



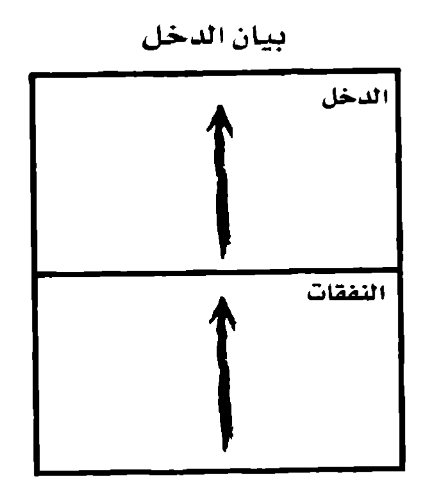
كشف الميزانية

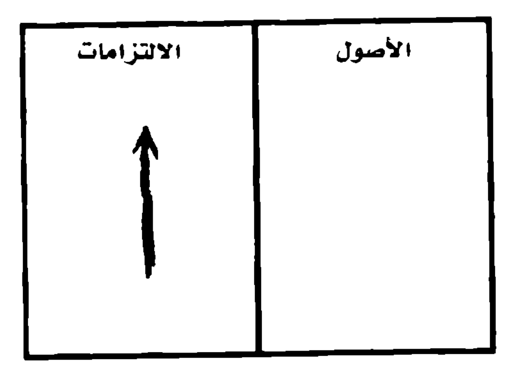
الأصول	الالتزامات

تمثل الضرائب أولى النفقات عند أغلب الناس، وسيظن غالبيتهم أنها ضرائب على الدخل، لكن أعلى الضرائب بالنسبة للأمريكيين ستكون ضرائب الأمان الاجتماعي. وقد لا تتجاوز ضرائب الأمان الاجتماعي مقترنة بضرائب الرعاية الطبية ـ نسبة سبعة وخمسة من عشرة بالمائة بحسب ظن الموظف، لكنها في الواقع تساوي خمسة عشر بالمائة؛ حيث يتوجب على صاحب العمل أن يدفع النسبة نفسها عن الموظف للأمان الاجتماعي، وفي الحقيقة سيمثل هذا مالاً لن يوافق صاحب العمل على أن يدفعه عنك. وفوق هذا كله، سيظل متوجبا عليك سداد ضرائب دخلك عن المبلغ المقتطع من أجرك

لضرائب الأمان الاجتماعي، وهو أجر لن تمسكه بيديك أبدًا؛ لأنه ذهب مباشرة للأمان الاجتماعي بالاقتطاع المباشر.

سيكون أفضل توضيح لما نقول هو العودة إلى قصة الشابين الصغيرين، فنتيجة لتزايد دخليهما يقرران ابتياع منزل أحلامهما. وفور تحقق ذلك، تُفرض عليهما ضريبة جديدة تسمى ضريبة الملكية، وعندها يبتاعان سيارة جديدة وأثاثا جديدا وأجهزة جديدة تتواءم ومنزلهما الجديد، فيصحوان فجأة ليجدا القائمة الممثلة للالتزامات وقد زخرت بالديون العقارية وديون البطاقات الائتمانية ـ وحينها ستزداد التزاماتهما.





لقد علقا الآن في سباق الجرذان، وقريبا سيأتي طفلهما ويزداد اجتهادهما في العمل. وتتكرر العملية نفسها: جني المزيد من المال، ومن ثم تزايد الضرائب، أو ما يطلق عليه شرائح الضرائب المتسلسلة، ثم تأتي البطاقة الائتمانية بالبريد فيستخدمانها، ثم تزداد أعباؤها، ثم تتصل بهما شركة إقراض وتخبرهما بأن قيمة الأصل العظيم الذي في حوزتهما "المنزل" قد تزايدت، ثم تعرض عليهما قرض تسوية؛ إذ إن رصيدهما يعد ممتازًا، وتخبرهما بأن الشيء الأكثر ذكاء هو التخلص من استهلاك فوائد القرض الذي عليهما، بسداد ما عليهما من رصيد البطاقة الائتمانية بالإضافة لكون الفائدة المحسوبة على المنزل تعد اقتطاعا من الضريبة، فيسمعان لها ويسددان ما عليهما من رصيد البطاقة الائتمانية ذات الفائدة الضخمة. وهاهما قد دمجا قرضهما الاستهلاكي بقرضهما العقاري، فتتدنى مدفوعاتهما لأنهما مددا فترة سداد القرض إلى ثلاثين سنة ـ وكان ذلك شيئا ذكيا قاما به.

بعد ذلك يتصل بهما جارهما داعيا إياهما للتسوق معًا؛ فقد حل موسم التخفيضات، وهي فرصة لتوفير المال. فيقول كلاهما لنفسه: "لن أبتاع شيئا، بل سأذهب للمشاهدة وحسب"، لكنهما سيأخذان بطاقتهما الائتمانية تحسبًا للظروف.

إنني أقابل العديد من مثل هذين الزوجين الشابين طوال الوقت، ورغم اختلاف الأسماء فإن معضلتهما المالية تبقى متشابهة. إذ يحضر الزوجان إلى إحدى محاضراتي ليسمعا ما عليَّ قوله، ويطرحان السؤال: أيمكنك إخبارنا بكيفية جنينا المزيد من المال؟ وذلك لأن عاداتهما الإنفاقية هي التي دفعت بهما للبحث عن دخل أكبر.

إنهما لا يعرفان أن المشكلة حقًا تتمثل في كيفية اختيارهما لإنفاق ما بيديهما فعلا من المال، وأن ذلك هو السبب الحقيقي وراء معاناتهما المالية ـ تلك المعاناة الناتجة عن الأمية المالية، وعن غياب فهم الفرق بين الأصول والالتزامات.

قلما يحل المزيد من المال مشكلات الفرد المالية؛ فالذكاء هو ما يحل المشاكل. وهناك مقولة لصديق لي أكررها المرة تلو المرة على مسامع الغارقين في الدين: تقول: "إن وجدت أنك قد حفرت لنفسك حفرة... فتوقف عن إكمال الحفر".

كثيرا ما قال لي أبي حينما كنت طفلا إن اليابانيين على علم بثلاث قوى: "قوة السيف، وقوة الدرر، وقوة المرايا".

فالسيف يرمز لقوة السلاح، ولطالما أنفقت أمريكا تريليونات الدولارات على الأسلحة، ولهذا أصبحت القوة العسكرية الكبرى في العالم.

أما الدرر أو الجواهر فترمز لقوة المال. وهناك درجة من الصحة في المقولة القائلة: "تذكر القاعدة الذهبية، وهي أن من يحوز المال هو من يضع القواعد".

وأما المرايا فترمز لقوة المعرفة بالذات، وهذه المعرفة بالذات طبقا للأسطورة اليابانية هي الكنز الأعظم بين هذه القوى الثلاث.

في أغلب الوقت، يسمح الفقراء والمنتمون إلى الطبقة الوسطى لقوة المال بأن تتحكم فيهم. فباستيقاظهم ببساطة وكدهم في العمل، وفشلهم في مساءلة أنفسهم عما إن كان ما يقومون به يستند إلى المنطق، فكأنما يطلقون النار على سيقانهم في كل مرة يبارحون فيها منازلهم إلى العمل. وبفقدانهم فهم طبيعة المال تماما، تسمح الغالبية من الناس لقوة المال الغريبة بأن تتحكم فيهم، فتُستخدم قوة المال ضد صالحهم.

أمّا لو استخدموا قوة المرآة، لتساءلوا: "أنستند فيما نفعل للمنطق؟"؛ إذ في أغلب الأحيان، وبدلا من الثقة بالحكمة الداخلية ـ تلك العبقرية الكامنة فينا ـ يتبع الغالبية من الناس مبدأ القطيع؛ حيث يفعلون شيئا لأن الجميع يفعله، فتراهم يكيفون ذواتهم مع الأوضاع بدلا من مناقشتها، وفي أغلب الأحيان يكررون ما لُقّنوه من قبل دون تفكير، كقولهم بـ "مبدأ التنويع في المحافظ الاستثمارية" أو "إن منزلك يعد أصلا"، أو "إن منزلك هو استثمارك الأكبر" أو "احصل على وظيفة آمنة" أو "لا تقع في الأخطاء" أو "إياك وخوض المخاطرة".

يقال إن خشية الحديث إلى الجمهور تفوق عند أغلب الناس خشيتهم الموت، وطبقا لما يراه المحللون النفسيون، ينبع هذا الخوف من الحديث إلى الجمهور من خشية نبذ الناس، ومن الخوف من الظهور والتعرض للنقد، والخوف من أن يضحى المرء مثارا للسخرية أو الخوف من الإبعاد؛ فخوف المرء من أن يصير مختلفا هو ما يمنع غالبية الناس من البحث عن سبل جديدة لحل مشكلاتهم.

ولهذا قال والدي المتعلم إن اليابانيين يقدرون قوة المرآة أكثر من تقديرهم القوى الأخرى؛ لأننا عندما ننظر فقط إلى المرآة كآدميين نرى الحقيقة، ولأن السبب الرئيسي الذي يدفع غالبية الناس ليقولوا: "عليك باللعب في الجانب الآمن" هو الخوف، وينطبق هذا على أي شيء، رياضة كانت أم علاقات أم عملًا أم مالًا.

> ***قد يحوز المرء تعليمًا عاليًا، ويكون ناجحًا مهنيًا، ومع ذلك يعاني أمية مالية.***

إنه الخوف ذاته ـ الخوف من النبذ الذي يدفع بالناس للتشبُّه بالآخرين ويتغاضوا عن مناقشة الآراء شائعة القبول: أو التوجهات العامة، وهي آراء تتماثل مع القول "إن منزلك يعد أصلا" و "فلتحصل على قرض لتسوية المستحقات حتى تتخلص من ديونك" أو "فلتعمل بجد

أكثر" أو "إنها فرصة التخفيضات" أو "في يوم من الأيام سأصبح نائب رئيس" أو "عليك بادخار المال" أو "عندما أنال العلاوة، سأشتري لنا منزلا أكثر رحابة" أو "إن صناديق الاستثمار المشترك آمنة".

إن العديد من المشكلات المالية الكبيرة تنبع من اتباع مبدأ القطيع والمزاحمة على ما يقوم به الآخرون. إننا نحتاج بين الحين والحين إلى أن ننظر في المرآة وأن نكون أمناء مع حكمتنا الداخلية بدلا من الاستسلام لمخاوفنا.

عندما صرت أنا و"مايك" في السادسة عشرة من العمر، بدأنا نصادف المشكلات في المدرسة. إننا لم نكن فتيين سيئين؛ فقد كنت أنا و "مايك" نعمل بعد ساعات الدراسة، وفي الإجازات الأسبوعية، وكثيرا ما أنفقت أنا و "مايك" ساعات بعد العمل جالسين مع والده منصتين إليه في اجتماعاته مع مصرفييه ومحاميه ومحاسبيه وسماسرته والمستثمرين والمديرين والموظفين. وها هو رجل قد ترك الدراسة في عمر الثالثة عشرة، لكنه صار يوجه ويعطي التعليمات ويأمر ويطرح أسئلة على أناس ذوي علم. لقد أتوا بإيماءة منه ودعوة، وهاهم يتصببون عرقا كلما لم يستحسن ما قاموا به.

ها هو رجل لم يتبع مبدأ القطيع، بل استند إلى تفكيره الأصيل ونبذ المقولة القائلة: "علينا أن نقوم بالأمر بهذه الطريقة؛ لأنها الطريقة التي يتبعها الجميع" ورفضها، كما كان يكره جملة "لا أستطيع"، وكنتَ إذا أردت منه القيام بشيء، فما كان عليك سوى أن تقول له: "لا أظن أنه بوسعك عمله".

لقد تعلمت أنا و "مايك" الكثير بحضورنا اجتماعات والده ما زاد على مجموع ما حضرناه طوال سنوات دراستنا، بما فيها سنوات الجامعة. ولم يكن والد "مايك" قد تلقى تعليما مدرسيا، لكنه كان ذا علم بالمال، ولهذا كان ناجحا. ولقد درج على إخبارنا المرة تلو المرة بأن "الشخص الذكي يستقدم للعمل أناسا أكثر منه ذكاء"، وهكذا انتفعت أنا و"مايك" بقضائنا الساعات منصتين، وفي غضون ذلك، كنا نتلقى العلم من ذوي الذكاء.

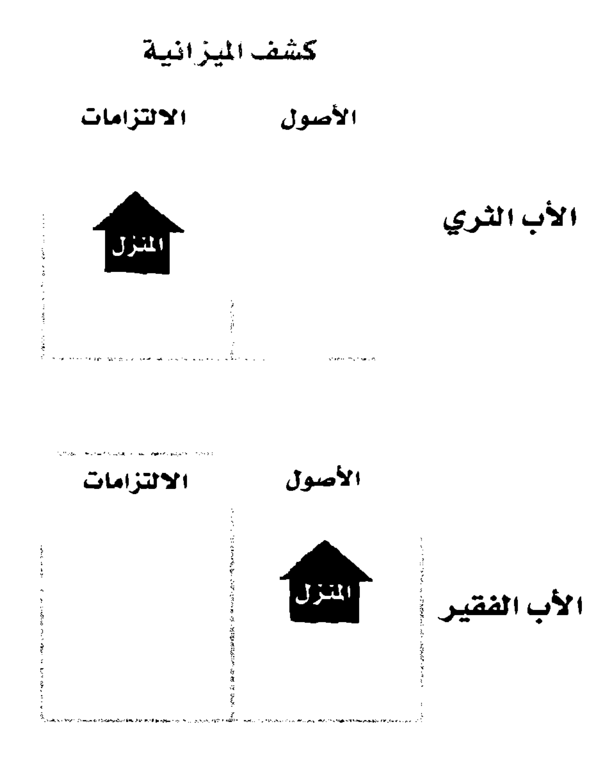
لكن ذلك منعني أنا و "مايك" من الاقتناع بالفكرة الشائعة عن الأخذ بنصيحة ما يقوله معلمونا، وهذا ما سبب لنا المشكلات؛ فكلما قال المعلم: "إن لم تنالوا درجات كبيرة فلن تحسنوا شق طريقكم في العالم الحقيقي" رفعنا أنا و "مايك" حاجبينا. وعندما كانوا يوجهوننا إلى اتباع الإرشادات وعدم الانحراف عن القواعد، كان بإمكاننا رؤية كيف تثبط هذه العملية التعليمية الإبداع فينا، وعندها بدأنا نفهم لماذا قال لنا الأب الثري إن المدارس قد أريد منها تخريج موظفين متقنين لا أصحاب عمل. وبين الحين والآخر، كنت أطرح أنا أو "مايك"على معلمينا أسئلة عن كيفية تطبيق ما تعلمناه، أو كنا نسأل لِمَ لم ندرس قط شيئا

عن المال وطبيعته. وبالنسبة للسؤال الأخير، كثيرا ما كنا نتلقى إجابة مفادها أن المال ليس مهمًّا، وإننا إن تفوقنا في تعليمنا فسوف نجني المال تباعا. وكلما عرفنا المزيد عن قوة المال، تباعدت المسافات بيننا وبين معلمينا وزملاء دراستنا.

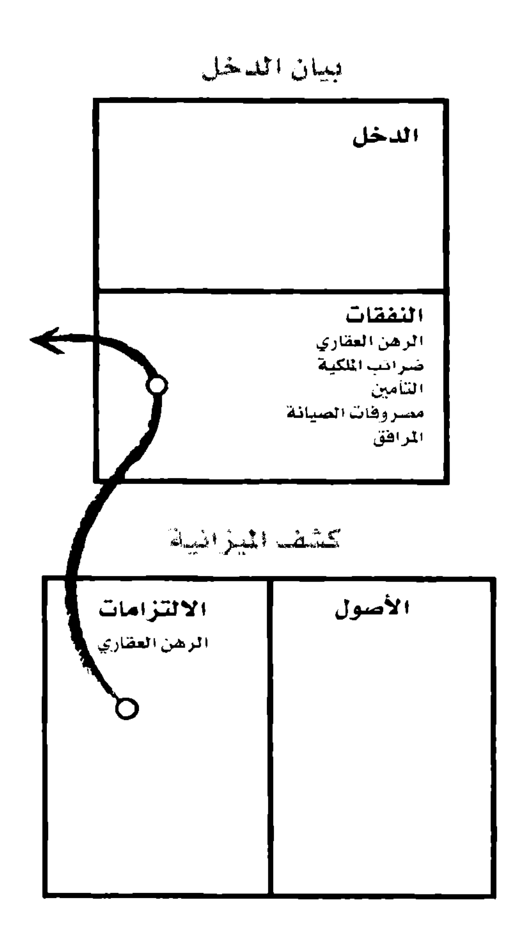
لم يشدد أبي صاحب التعليم العالي عليَّ قط في مسألة درجاتي الدراسية، ولطالما تساءلت لِم لم يفعل، لكننا شرعنا في الاختلاف حول المال. وعندما صرت في السادسة عشـرة، كنت قد تعلمت الكثير عن المال ربما بفضل ما كان عند والدي ووالدتي. كان بوسعي قراءة الكتب، كما كان بوسعي الإنصات إلى المحاسبين الضريبيين، وللمحامين والمصرفيين وسماسرة العقارات، والمستثمرين وما إلى ذلك. لكن والدي كان يتحدث إلى المعلمين الآخرين.

وذات يوم، أخذ والدي يخبرني لماذا يعد منزلنا استثماره الأكبر، وقد دار نقاش لم يكن بالغ المسرة بيننا ساعة حاولت أن أبين له لماذا أرى أن البيت ليس استثمارا جيدا.

ويبين الشكل التالي اختلاف نظرة أبي الثري عن أبي الفقير إلى منزليهما؛ فقد رأى أحدهما منزله من الأصول، بينما رآه الآخر من الالتزامات. وإنني لأتذكر يوم رسمت



الشكل التالي لوالدي مبينا له اتجاه التدفق النقدي، كما بينت له النفقات الفرعية التي ترتبط بملكية المنزل؛ حيث عنى المنزل الأرحب نفقات أكبر، فيما ظل التدفق النقدي متسربا خلال عمود النفقات.



واليوم، ما زلت أواجه بتحدي عدم اعتبار المنزل من الأصول، وأعلم أن امتلاك المنزل بالنسبة للعديد من الناس، يعد هو الحلم بمقدار ما يعد فيه من الأصول، وأن امتلاك المرء منزلا خاصا خير من عدم امتلاكه شيئا. إنني أعرض عليك زاوية أخرى تنظر من خلالها إلى هذه الفكرة الشائعة. هذه الزاوية تتمثل في أنني لو كنت بصدد شراء منزل أكبر وأكثر رفاهة أنا وزوجتي، لأدركت أنه ليس من الأصول، بل من الالتزامات؛ إذ سيأخذ المال من حافظتي.

وإليك حجتي في هذا، والتي لا أتوقع أن يتفق أغلب الناس معها، لما في صورة المنزل اللطيف من شاعرية. ولأنه عندما يأتي الحديث إلى المال، تعمد المشاعر المتدفقة لإضعاف قيمة الذكاء المالي عند الناس. إنني أعلم من التجربة الشخصية أن للمال سبله في جعل جميع قرارات المرء عاطفية.

وللتلخيص، فإن النتيجة النهائية لاتخاذ الفرد قرارا بامتلاك منزل مكلف للغاية

- عندما نتحدث عن المنزل، أشير إلى أن أغلب الناس يعملون طوال حياتهم ليسددوا ثمن منزل لن يتملكوه أبدا. بعبارة أخرى، يعمد الناس لابتياع منزل جديد كل عدة سنوات، وفي كل مرّة يتحملون قرضا جديدا تسدد أقساطه على ثلاثين عاما لسداد السابق عليه.
- وحتى إن انتفع الناس بالاقتطاعات الضريبية عن فوائد أقساط القرض، فسوف يسددون جميع نفقاتهم الأخرى من أموالهم السائلة بعد اقتطاع الضرائب. حتى بعد انتهائهم من سداد قرضهم العقاري.
- لقد صدم والدا زوجتي عندما بلغت ضرائب الملكية على منزلهما ١٠٠٠ دولار شهريا، وقد حدث هذا بعد أن تقاعدا، فقيدت تلك الزيادة من موازنة تقاعدهما، وشعرا بالاضطرار لتركه.
- لا تأخذ قيمة المنازل في الارتفاع على الدوام، فهناك أصدقاء لي مدينون بمليون دولار قيمة منزل يباع اليوم بقيمة أقل من ذلك بكثير.
- أما أكبر الخسائر، فهي تلك المتمثلة في تكلفة الفرص الضائعة. فإن قمت بتجميد كل أموالك في منزلك، فقد تُضطر إلى العمل الشاق لإيقاف نزيف أموالك في عمود النفقات بدلاً من إضافتها إلى عمود الأصول، وذاك ما عنيته بقالب التدفق النقدي للطبقة الوسطى. ولو وضع زوجان شابان المزيد من المال في عمود الأصول في بواكير عمريهما، ليسرا على نفسيهما سنواتهما اللاحقة، خاصة عندما يستعدان لإرسال أبنائهما إلى الجامعة؛ فعندها ستكون أصولهما قد تعاظمت، ولأعانتهما على تغطية نفقاتهما. فالمنزل في أغلب الأحيان لن يمثل سوى أداة لتحصيل قرض ملكية يناله الفرد ليسدد به نفقاته المتزايدة.

بدلاً من فتح محفظة استثمارية في بواكير حياته. تؤثر عليه على الأقل بالصور الثلاث التالية:

١. *إهدار الوقت*، والذي كان ممكنا أن تتعاظم خلاله الأصول الأخرى.

٢. *خسارة رأس مال إضافي* كان من الممكن استثماره بدلا من سداد نفقات صيانة مرتفعة ومرتبطة ارتباطا مباشرا بالمنزل.

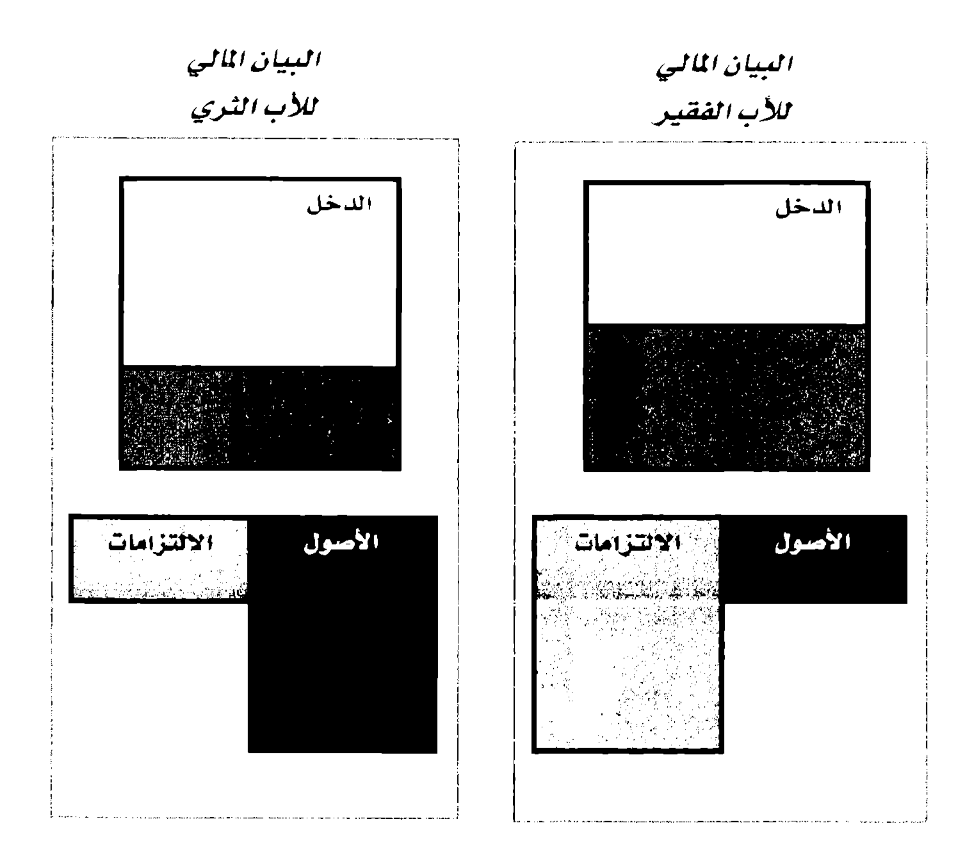
٣. *تضييع فرص التعلم*. ففي الأغلب، يعد الناس منزلهم ومدخراتهم وخطط تقاعدهم هي كل ما يحتويه عمود الأصول الخاص بهم. ولا يقومون بالاستثمار؛ لأنهم ببساطة لا يمتلكون المال اللازم لذلك. وهذا ما يضيع عليهم فرص الخبرة بالاستثمار. وأغلب هؤلاء لا يصيرون أبدا إلى ما يطلق عليه عالم الاستثمار "المستثمرون العتيدون"، في الوقت الذي تباع فيه أفضل الاستثمارات بادئ ذي بدء لأولئك المستثمرين العتيدين في العادة، والذين يعودون في المقابل ليبيعوا هذه الاستثمارات للذين يخوضون لعبة الاستثمار ولكن من الجانب الآمن.

إنني لا أطلب من الناس ألا يبتاعوا منزلا، بل أقول لهم إن عليكم أن تفهموا الفرق بين الأصول وبين الالتزامات. فعندما أبتغي منزلا أكبر، فعليَّ أولا أن أبتاع أصلا يولد التدفق النقدي الذي أسدد به ثمن هذا المنزل.

إن بيان المركز المالي الذي يخص والدي المتعلم يمثل أفضل تجسيد لحياة امرئ يخوض سباق الجرذان، إذ تبدو نفقاته على الدوام آخذة في التزايد مع تزايد دخله، غير سامحة له أبدا بأن يستثمر في أصول، ونتيجة لهذا تتخطى التزاماته أصوله.

والشكل التالي (في الصفحة التالية) ناحية اليمين يظهر البيان المالي لوالدي الفقير، وهذا البيان يغني عن ألف كلمة؛ فهو يظهر أن دخله ونفقاته متساويان بينما تكون التزاماته أكبر من أصوله.

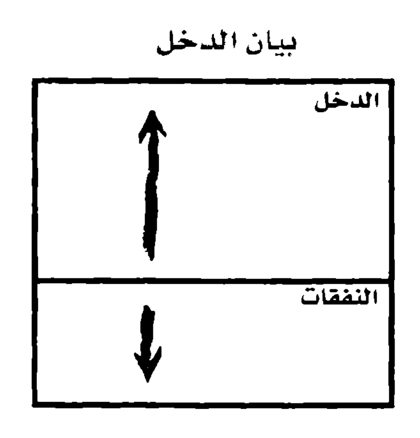
أما البيان المالي الشخصي لأبي الثري، من ناحية أخرى، فيعكس حياة كُرست للاستثمار وخفض الالتزامات:


البيان المالي
للأب الثري
الدخل
الالتزامات
الأصول
البيان المالي
للأب الفقير
الدخل
الالتزامات
الأصول

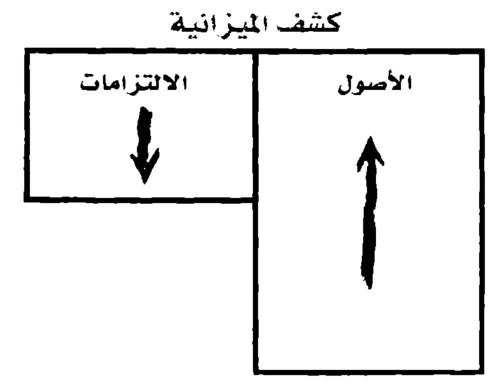
لماذا يزداد الثري ثراءً؟

سترى عند معاينتك بيان المركز المالي لأبي الثري، السبب الذي يجعل الشخص الثري يصير إلى ثراء أعظم؛ حيث يولد عمود الأصول ما يكفي ويزيد من الدخل لتغطية النفقات، مع وجود رصيد يعاد استثماره في عمود الأصول. وهكذا يتضخم عمود الأصول باستمرار، وبالتالي يتعاظم ما يولده من دخل ـ والنتيجة هي أن الثري يزداد ثراءً.

بيان الدخل

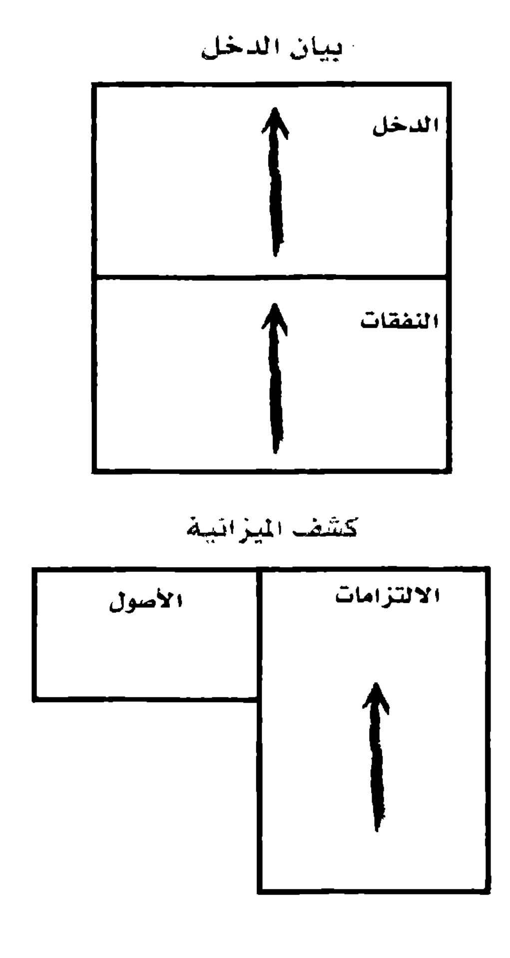


كشف الميزانية



لماذا تعاني الطبقة الوسطى؟

إنـك تجـد الطبقة الوسطى نفسهـا في حالة دائمة مـن المعاناة الماليـة، إذ يأتي دخلهـم الرئيسي مـن الراتب، وبتزايد هذا الراتب تتزايـد الضرائب المفروضة عليه، فتتزايـد نفقاتهم تزايـدا مساويا للزيـادة في رواتبهـم، وهكذا يتحقـق معنى "سباق الجرذان"، فتراهم يعدون منزلهم الاستثمار الرئيسي، بدلا من الاستثمار في الأصول المولِّدة للدخل.



إن هذا النمط الذي يعد المنزل استثمارا وتلك الفلسفة التي ترى في زيادة الدخل إمكانية لشراء منزل أرحب أو إمكانية لإنفاق أكبر، هو أساس مجتمع اليوم القائم على الدَّين؛ حيث تنتهي عملية الإنفاق المتزايد هذه بالعائلات إلى المزيد من الديون، وإلى غياب الاستقرار المالي، حتى إن تحقق لهم تقدم في وظائفهم وحققوا تزايدا دوريا في دخولهم، وهذه الحياة شديدة المخاطرة تسبب فيها التعليم المالي الواهن.

لقد ألقت الخسائر الجمة في الوظائف ـ والتي جرت مؤخرًا، جراء تقليص المنظمات لحجمها ـ الضوء على مقدار التقلب المالي الذي تتسم به حياة الطبقة الوسطى، فلقد استبدلت بخطط المعاشات فجأة خططًا أخرى (K) 401، كما بدا تعثر الأمان الاجتماعي جليا ولم يكن بالوسع اعتباره موردا لحياة التقاعد، وهيمن الذعر على حياة الطبقة الوسطى.

أما الشيء الجيد اليوم فهو أن العديد من أولئك الناس قد أدركوا حقيقة الأمور وشرعوا في حيازة الأصول المتداولة. ولقد صار هذا التزايد في الاستثمار سببا عظيما للتسابق الحثيث الذي نشهده في البورصات المالية؛ إذ اليوم هناك المزيد والمزيد من الاعتمادات المتبادلة التي وُجدت لتسد طلب الطبقة الوسطى. إن الاعتمادات المتبادلة شائعة اليوم لأنها تمثل الأمان؛ فمشترو الاعتمادات المتبادلة العاديون منشغلون للغاية بالكد لسداد الضرائب والقروض العقارية، وللادخار للتعليم الجامعي لأبنائهم، ولتسديد مستحقات بطاقات الائتمان، وإذ لا يتوافر لهم الوقت لدراسة الاستثمار، فإنهم يعولون على خبرة مديري الاعتمادات المتبادلة. بالإضافة إلى اشتمال الاعتمادات المتبادلة على عدة أنماط مختلفة من الاستثمارات، ما يشعرهم بأن أموالهم آمنة "لتنوع" محافظ استثمارها. لقد أسهمت هذه المجموعة من أفراد الطبقة الوسطى المتعلمة في ذيوع فكرة "التنوع". والتي يتيحها سماسرة الاعتمادات المتبادلة والمخططون الماليون. فهذا هو مبدأ اللعب في الجانب الآمن، وتلافي خوض المخاطرة.

إن المأساة الحقيقية هي أن نقص التعليم المالي المبكر هو سبب المخاطرة التي يواجهها أفراد الطبقة الوسطى العاديون. فمنطق لعبهم في الجانب الآمن إنما هو نتاج موقفهم المالي الواهن في أحسن أوصافه. إن قوائم الميزانية لديهم ليست متوازنة؛ إذ إنهم مثقلون بالالتزامات، ومفتقدون أية أصول حقيقية تولد لهم دخلا. وبالمثل لا يتجاوز مورد دخلهم سوى شيك المرتب الذي ينالونه مقابل عملهم، فيعتمدون في سبل معيشتهم تمامًا على أصحاب أعمالهم. ولهذا عندما تواتيهم "صفقة العمر"، لن يسع هؤلاء الناس انتهاز فرصتها؛ إذ سيتوجب عليهم اللعب في الجانب الآمن، وذلك ببساطة لأنهم يكدحون في عملهم، ويسددون الشريحة الكبرى من الضرائب، وغارقون في الدين.

وكما ذكرت في مستهل هذا القسم، فإن أهم قاعدة عليك تطبيقها هي معرفة الفرق بين الأصول والالتزامات: فعليك فور تمييزك بينهما أن تركز جهدك على امتلاك الأصول المولدة للدخل وحدها؛ فذلك هو السبيل الأفضل لسلوك الدرب المؤدي إلى الثراء. واستمر في ذلك، وستتزايد بنود عمود الأصول في ميزانيتك. وركز على إنقاص كل من الالتزامات والنفقات، فهذا ما سيتيح المزيد من المال لاستمرار التدفق في عمود الأصول، وسرعان ما ستنمو قاعدة أصولك مخولة إياك التطلع إلى استثمارات أكبر، قد يبدأ معدل العائد عليها مائة بالمائة ويتزايد إلى ما لا نهاية، وهي استثمارات قد تولد من خمسة آلاف دولار إلى ما يبلغ المليون دولار أو يزيد، وهي استثمارات تطلق عليها الطبقة الوسطى "شديدة المخاطرة". لكن الاستثمار لن يمثل خطرًا لمن يتحلى بالثقافة المالية.

فإن اتبعت الغالبية من الناس فيما يفعلونه، فسيؤول بك المآل إلى ما يلي:

بيان الدخل

الدخل العمل لدى شركة (المرتب)
النفقات العمل لدى الحكومة (الضرائب)

كشف الميزانية

الأصول	الالتزامات
	العمل لدى مصرف (الرهن العقاري)

وكموظف ومالك لمنزل، يتمثل الجهد الذي تبذله بصورة عامة في عملك في التالي:

1. ***العمل لدى شركة.***

غالبيـة الناس يعملـون لقاء شيك المرتـب، جاعلين بذلك مالـك العمل أو حامـل الأسهم أكثر ثـراء؛ فكل جهودك ونجاحاتك ستوفـر للمالك النجاح وتيسر له التقاعد.

2. ***العمل لدى الحكومة.***

تقتطع الحكومة حصتها من دخلك حتى قبل أن تراها، وباجتهادك أكثر في عملك ستزيد ببساطة مقدار الضرائب التي تقتطعها منك الحكومة، فواقع الأمر أن غالبية الناس يعملون من يناير وحتى مايو من أجل الحكومة لا من أجل أنفسهم.

3. ***العمل لدى مصرف.***

بعد اقتطاع ضرائبك، ستتمثل نفقتك الكبرى عادة في قرضك العقاري وفي ديون بطاقتك الائتمانية.

إن المشكلة المرتبطة بالاجتهاد أكثر في العمل هي أن كلًّا من هذه المستويات الثلاثة تستحوذ على نصيب أكبر من الجهود التي تبذلها. ولهذا فأنت بحاجة إلى أن تتعلم كيف تحول جهودك المتزايدة إلى نفع يعود على عائلتك مباشرة.

عندما تركز على إدارة مشروعك تركيز جهودك على امتلاك الأصول بدلًا من الحصول على قدر أكبر من المال كيف تحدد الأهداف؟ إن أكثر الناس يتحتم عليهم أن يُبقوا على عملهم معولين على رواتبهم في شراء الأصول.

كيف لهم عندما تأخذ أصولهم في التزايد. تقييم ما حققوه من نجاح؟ ومتى يدرك شخص ما أنه قد حقق الثراء، وجنى ثروة؟

والإجابة هي أنه طبقا للتعريف الذي أضعه للأصول والالتزامات، أحدد تعريف الثروة. وفي الواقع قد اقتبست هذا التعريف من رجل يسمى "باكمينيستر فوللر"، وهو رجل يطلق عليه بعض الناس لقب مشعوذ فيما يطلق عليه آخرون لقب نابغة: فقد حيَّر المهندسين المعماريين منذ سنوات مضت لتسجيله براءة اختراع عن شيء يطلق عليه القبة الجيوديسية geodesic dome. أما في الواقع العملي، فلـ "فوللر" مقولة عن الثروة.

كانت تلك المقولة محيرة بادئ ذي بدء، لكنني وجدتها منطقية بعد أن قرأتها بإمعان، حيث قال "فوللر":

الثروة هي قدرة شخص على البقاء حيا لأطول وقت... أو هي إلى متى يمكنني النجاة إن توقفت عن العمل اليوم؟

فبخلاف الدخل الصافي الجدير بالتقدير - الفرق بين أصولك والتزاماتك، والذي يصبغ غالبا آراءك وخلفيتك تجاه يستحق التقدير - ييسر هذا التعريف صياغة مقياس دقيق لمعرفة هذا. وها قد صار بوسعي الآن قياس ومعرفة أين أنا من أهدافي الرامية لتحقيق الاستقلال المالي.

ورغم أن هذا الدخل الصافي يشتمل غالبا على تلك الأصول غير المولدة للسيولة، كتلك الأشياء التي أتيت بها وتقبع الآن في مرآبك. تُقدر الثروة بمقدار المال الذي يولده مالك، ويتيح، تبعا لهذا، مقدار العافية المالية المتاحة لك.

إن الثروة هي مقياس التدفق النقدي من عمود الأصول مقارنة بعمود الالتزامات.

ودعنا نضرب مثالا: دعنا نقل إن عمود الأصول يولِّد لي دخلا يقدر بألف دولار شهريا، وإن نفقاتي الشهرية تبلغ ألفي دولار، فما مقدار ثروتي؟

لنرجع إلى تعريف "فوللر" ونسأل: ما عدد الأيام التي يمكنني البقاء ناجيا فيها؟ دعنا نفترض أننا نتحدث عن شهر - فطبقا لهذا التعريف، ليس لديَّ سوى ما يكفي لنصف شهر.

وعندما يبلغ التدفق النقدي الذي يولده عمود الأصول الخاصة بي ألفي دولار، سأكون عندها ثريا.

إنني الآن لديَّ دخل تولده أصولي شهريا يغطي تمامًا نفقاتي الشهرية. فإن ابتغيت زيادة نفقاتي، فعليَّ أولا أن أزيد من التدفق النقدي الذي تولده الأصول للحفاظ على هذا القدر من الثروة. لاحظ هنا أنني قد استغنيت عند هذه النقطة عن راتبي، فقد ركزت على النجاح في ملء خانة خاصة بالأصول وهبتني الاستقلال ماليا. فإن تركت وظيفتي اليوم، فسيكون بوسعي تغطية نفقاتي الشهرية بالتدفق النقدي المتولد عن الأصول التي أحوزها.

إن هدفي التالي سيكون تعظيم التدفق النقدي الذي تولده أصولي لأعيد استثماره في خانة الأصول، فكلما زاد مقدار المال الذي يذهب إلى خانة الأصول، تعاظمت محتويات هذه الخانة، وكلما تعاظمت الأصول التي بحيازتي، تعاظم التدفق النقدي المتولد عنها. وطالما أبقيت على نفقاتي في مستوى أدنى من التدفق النقدي الذي تولده هذه الأصول،

فسوف أزداد ثراءً، وسيرد إليَّ المزيد والمزيد من الدخل المتولد عن موارد غير موارد العمل الجسدي.

وبتواصل عملية إعادة الاستثمار هذه، سأظل في سيري الحسن تجاه تحصيل الثراء، فقط تذكر تلك الملاحظة البسيطة.

- **يبتاع الثري أصولا.**
- **أما الفقير فذو نفقات وحسب،**
- **بينما يبتاع أفراد الطبقة الوسطى الالتزامات ويظنونها أصولا.**

كيف لك إذن أن تستهل التفكير في عملك الخاص؟ وأين الإجابة؟ الآن دعنا ننصت إلى مؤسسي سلسلة مطاعم ماكدونالد في الفصل التالي ......

الفصل الثالث

الدرس الثالث: اعتنِ بعملك الخاص

الأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم،
فيما يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم.

طُلب من "راي كروك"، مؤسس ماكدونالد في عام ١٩٧٤، الحديث إلى طلبة الماجيستير بجامعة تكساس بمدينة أوستن، وقد كان صديقي الحميم "كيث كانينجهام"، أحد هؤلاء، وبعد أن جرى حديث مؤثر وملهم بين "راي" والطلبة، انفض اللقاء، وسأل الطلبة "راي" إن كان يقبل الانضمام إليهم في ناديهم المفضل لتناول مشروب، فقبل "راي" مرحِّبًا.

وفور أن أمسك كل منهم بمشروبه، بادرهم "راي" بالسؤال: "هل تعرفون مجال عملي؟".

أخبرني "كيث" بأن الجميع قد ضحكوا، إذ ظن أغلبهم أن "راي" يداعبهم.

ولم يجب أحد، فطرح "راي" السؤال نفسه ثانية: "في أي مجال تظنونني أعمل؟".

وضحك الطلبة مرة أخرى، ثم أخيرا تعالى أحد الأصوات الشجاعة: "من في العالم كله لا يعرف أنك تدير مطاعم الهامبورجر؟".

فضحك "راي". ثم قال لهم: "هذا ما ظننت أنكم ستقولونه، ثم توقف هنيهة ليعاود القول: "سيداتي، سادتي، أنا لا أدير مطاعم وجبات سريعة، فعملي هو العقارات".

ويخبرني "كيث" بأن "راي" قد استغرق وقتا طويلًا مفسرا وجهة نظره هذه. فقد كان جوهر خطة عمل ماكدونالد هو بيع الهامبورجر ذي العلامة المميزة، لكنه لم يغفل قط أهمية مواقع بيع هذا الهامبورجر؛ فلقد علم أن العقار وموقعه كانا العامل الأشد

تأثيرا في نجاح كل فرع من فروع البيع، وقد كان الشخص القائم على شراء الفروع مسئولا في الوقت نفسه عن شراء الأرض التي تشيد عليها هذه العقارات لصالح منظمة "راي كروك".

اليوم، يعد ماكدونالد أكبر الملاك الفرديين للعقارات في العالم؛ فهو اليوم يمتلك بعضا من أثمن التقاطعات ومحاور الشوارع في أمريكا، كما يمتلك مثلها في أجزاء أخرى في العالم.

يقول "كيث" إن هذا اللقاء لا يزال إلى اليوم أحد أهم الدروس التي تلقاها في حياته. و"كيث" اليوم يمتلك مرائب لتنظيف السيارات، لكن مجال عمله الجوهري هو العقارات التي تقبع فوقها هذه المرائب.

لقد خُتم الفصل السابق بالأشكال التي توضح كيف يعمل الأفراد لصالح كل الجهات كائنة ما كانت إلا لأنفسهم؛ إذ يعملون بادئ ذي بدء لمالك المنظمة، ثم للحكومة من خلال ما يسددونه من ضرائب، وأخيرا للمصرف الذي يدينهم بالقرض العقاري.

لم يكن هناك في أيام صباي محل لماكدونالد في الجوار، وكان أبي الثري لا يزال مسئولا عن تلقيني أنا و"مايك" الدرس نفسه الذي تحدث عنه "راي كروك" لطلبة جامعة تكساس ـ هذا الدرس الذي يمثل السر رقم ثلاثة من أسرار الأثرياء؛ وهذا السر هو "اعتن بعملك الخاص". في الأغلب تأتي المعاناة المالية نتاجا لأناس يعملون طوال حياتهم عند شخص آخر، ولهذا سيجد العديد من الناس أنهم يقتربون من أيامهم الأخيرة في العمل دون أن يمتلكوا شيئًا يوازي سنوات من العمل والجهد.

إن نظامنا التعليمي الراهن يركز على تحضير شباب اليوم ليحصلوا على وظيفة جيدة من خلال المهارات المدرسية؛ ولهذا ستتمحور حياتهم حول رواتبهم، أو كما سبق أن أوضحنا، حول عمود الدخل الخاص بهم. وبعد تطوير مهاراتهم المدرسية، ينتقلون إلى مستوى دراسي أعلى لتعزيز إمكانياتهم الاحترافية، فيدرسون ليصيروا مهندسين وعلماء وطهاة، وضباط شرطة وفنانين وكُتابًا وما إلى ذلك، وهذه المهارات الاحترافية ستخولهم الدخول في سوق العمل من أجل المال.

ولكن هناك فارقًا كبيرًا بين مهنة المرء وعمله، وكثيرا ما أطرح على الناس سؤالًا هو: "ما عملكم؟"، فيقولون لي: "آه، أنا أعمل في مصرف"، ومن ثم أسألهم إن كانوا يمتلكون هذا المصرف أم لا، فيأتي ردهم في العادة: "لا، بل أعمل هناك وحسب". في هذا المثال، تراهم قد اختلط عليهم الأمر بين مهنتهم وعملهم: فمهنتهم قد تكون العمل بمصرف، لكنهم لا يزالون بحاجة إلى عمل خاص بهم.

تتمثل مشكلة الدراسة في أنك تصبح ما درسته في أغلب الأحيان؛ فإن درست، ولنقل الطهو على سبيل المثال، فستَضحى كبير طهاة. أما إن درست القانون، فستصير محاميا، أو ستجعل منك دراستك للميكنة ميكانيكيا. والمشكلة في عملك فيما درسته هي أن ذلك يُنسي معظم الناس التفكير في عملهم الخاص، فينفقون حياتهم في التفكير في العمل لصالح شخص آخر ويجعلونه ثريا.

ولكي يتحقق الأمان المالي للفرد، فإنه يحتاج إلى التفكير في عمله الخاص. وعملك الخاص هذا هو ما يدور حول الخانة الخاصة بالأصول، بخلاف خانة الدخل الخاصة بك، وكما تقرر سابقا، فإن القاعدة الأولى هي أن تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات، وأن تبتاع الأصول؛ فالأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم، فيما يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم.

ولهذا نسمع كثيرا من يقول: "أنا بحاجة إلى علاوة"، أو "لو أنني أنال فقط ترقية"، أو "سأعود إلى الدراسة لأتلقى المزيد من التدريب، حتى يمكنني الحصول على وظيفة أفضل" أو "سأعمل وقتا إضافيا" أو "ربما سأتمكن من الحصول على وظيفة ثانية".

عادة ما تكون المعاناة المالية نتيجة قيام الناس بالعمل طوال حياتهم من أجل أشخاص آخرين.

إن ما يقوله هؤلاء الناس قد يبدو منطقيا للبعض. ولكن إن أنصتَّ إلى ما قاله "راي كروك"، فسترى أن هذه الأفكار لا تزال بعيدة بالمرء عن التفكير في عمله الخاص؛ فلا تزال تلك الأفكار جميعا تركز على خانة الدخل، ولن تقدم للشخص عونا على أن يحقق المزيد من الأمان المالي، اللهم إلا عندما يوجه ما يكتسبه من مال إضافي إلى حيازة أصول تولد له دخلا.

إن السبب الأساسي في تحفظ الفقراء والطبقة الوسطى ماليا "بمعنى قولهم إنني لا أحتمل خوض المخاطرة" هو افتقارهم إلى القاعدة المالية للانطلاق، فتراهم مرتهنين بوظائفهم. وغير قادرين إلا على اللعب في الجانب الآمن.

وعندما يكون على منظمة ما تقليص حجم العمالة فيها، يجد الملايين من العاملين أن ما يطلق عليه الأصل الأكبر - والذي في حيازتهم، وهو منزلهم - آخذ في التهامهم أحياء، وأن هذا الأصل الذي في حيازتهم، والمسمى بالمنزل، لا يزال يكلفهم المال بأساس شهري، وأن سيارتهم، وهي أصل آخر في حيازتهم، تلتهمهم أحياء. كما سيجدون مضارب الجولف الموجودة بالمرآب - والتي كلفتهم ألف دولار - لم تعد تساوي هذا المبلغ الآن، وأنه في غياب الأمان الوظيفي، لم يعد ثمة ما يرتكنون إليه، وأن ما ظنوه أصولا لم يمد لهم يد العون في وقت أزمتهم المالية.

إنني أفترض أن معظمنا قد ملأ استمارة بطاقة ائتمانية قدمها له أحد المصرفيين ليبتاع بها منزلا أو سيارة. وكم يثير المرء على الدوام أن ينظر إلى خانة صافي أصوله! نظرًا لما تسمح به الممارسات البنكية والمحاسبة المقبولة للفرد باعتباره أصولاً.

ولقد أردت ذات يوم الحصول على قرض، لكن موقفي المالي لم يبد جيدا تماما، فأضفت مضارب الجولف الجديدة ومجموعتي الفنية، وكذلك كتبي وجهاز الإستريو والتليفزيون، وحُللي التي ابتعتها من متاجر جورج أرماني، وكذلك ساعات المعصم التي أمتلكها وأحذيتي وسائر الممتلكات الشخصية الأخرى كي أعزز من عدد الأصول المرصودة في خانة الأصول الخاصة بي.

ولكن رُفض طلبي لمبالغتي في الاستثمار في العقارات؛ فلم تُعجب لجنة منح القروض بتوجيهي الكثير من المال إلى المنازل السكنية، كما أرادوا معرفة لِمَ ليست لي وظيفة تقليدية براتب، ولم يكترثوا لحلل جورج أرماني ولا لمضارب الجولف ولا لمجموعتي الفنية. كم تبدو الحياة قاسية عندما تخالف السائد عند الناس!

إنني أنكمش خوفا في كل مرة أسمع فيها شخصا يقول لي إن صافي ثروته مليون دولار أو مائة ألف دولار أو أيًّا كانت قيمتها؛ إذ إن أحد الأسباب الرئيسية في عدم دقة حساب صافي الثروة، هو ببساطة ظهور ضرائب كسب على ثروة الفرد، تُفرض عليها فور شروعه في بيع أصوله.

لهذا السبب يُغرق العديد من الناس أنفسهم في العثرات المالية عندما يتوقف دخلهم. إذ يعمدون لبيع أصولهم كي يزيدوا ما في حيازتهم من الأموال. وفي البداية، ستباع أصولهم الشخصية بأقل من قيمتها المدرجة بقائمة الميزانية الشخصية الخاصة بهم، أو ستُفرض عليهم ضرائب كسب إن كانت هناك أية مكاسب جراء بيعهم الأصول الأخرى، ومرة أخرى ستنال الحكومة حصتها من الكسب، وهو ما سيقلل من القدر المتاح من المال والذي أريد به إعانة أصحابه على سداد ديونهم. ولهذا أقول إن صافي ثروة الفرد غالبا ما يقل عما يعتقده المرء حقا.

ابدأ بالتفكير في عملك الخاص. واحتفظ بوظيفتك اليومية، ولكن اشرع في ابتياع أصول حقيقية، لا التزامات أو ممتلكات شخصية تخلو من القيمة بعد إحضارك إياها لمنزلك؛ حيث ستخسر السيارة ما يقرب من خمسة وعشرين بالمائة من سعر شرائها فور خروجك بها من متجر بيعها، وهي ليست أصلا وإن تركك المصرفيون تدرجها كواحد من أصولك؛ فقد انخفضت قيمة مضربي المصنوع من التيتانيوم ـ والبالغة قيمته أربعمائة دولار إلى مائة وخمسين دولارًا ـ بمجرد أن ضربت به الكرة.

ونصيحتي للبالغين، أن أبقوا على نفقاتكم متدنية، وقللوا من التزاماتكم، واعملوا جاهدين على حيازة قاعدة صلبة من الأصول، أما بالنسبة للصغار الذين لم يتركوا بعد منزل والديهم، فإنه من المهم للوالدين تلقينهم الفرق بين الأصول والالتزامات. أعينوهم على الشروع في تكوين خانة قوية من الأصول قبل أن يتركوا المنزل أو يتزوجوا أو يبتاعوا منزلا، ويكون لهم أطفال ويقفوا في موقف مالي صعب، فيتشبثوا بوظيفة، ويلجأوا إلى شراء كل شيء بالبطاقة الائتمانية. فكم أرى الكثير من الأزواج الشبان الذين يتزوجون ويقعون بإرادتهم في شراك أسلوب حياة لن يتيح لهم فرصة التخلص من الديْن لأغلب ما تبقى من سنوات عملهم.

وبالنسبة لحال أغلب الناس، ففور مغادرة آخر الأبناء المنزل، يدرك الوالدان أنهما لم يجهزا نفسيهما بالقدر الكافي للتقاعد، فيبدآن بصعوبة في توفير بعض المال جانبا، ثم يصاب والدا هذين الوالدين بالمرض ليجدا المزيد من المسئوليات قد فرضت على عاتقهما.

أي أنواع الأصول أقترح عليك أو على أولادك حيازتها إذن؟... طبقا لرؤيتي، تندرج العقارات تحت فئات شتى:

1. *أعمال لا تتطلب حضوري الشخصي. إذ أمتلكها، ولكن يوكل شأن إدارتها وتسييرها لآخرين، فإن توجب علي العمل هناك، فعندها لن تحتسب عملا، بل وظيفة.*
2. *الأسهم.*
3. *السندات.*
4. *العقارات المولدة للدخل.*
5. *صكوك الدين.*
6. *عوائد الملكية الفكرية، كعوائد الموسيقى والمؤلفات وحقوق الاختراع.*
7. *أي شيء آخر له قيمة ويولد دخلا أو ينال تقديرا وله قيمة سوقية معتبرة.*

لقد شجعني أبي المتعلم حين كنت صغيرا على أن أجد وظيفة آمنة. أما أبي الثري، فعلى الطرف الآخر شجعني على أن أبدأ بحيازة الأصول، وكان ذلك شيئًا أحبه، وقد قال لي: "إن لم تكن تحب القيام بذلك، فلن تلتزم بالقيام به". إنني أجمع الأصول لأنني ببساطة أحب العقارات والأراضي وأحب شراءهما، كما أنه يمكنني إدامة النظر إليهما طوال اليوم بلا كلل، وعندما تظهر المشكلات، فلن تكون بالسوء الذي يغير من حبي للعقارات، أما أولئك الذين يكرهون العقارات، فليس عليهم الإقدام على شرائها.

كما أحب أسهم الشركات الصغيرة، وخاصة تلك التي تستهل عملها، والسبب في هذا هو أنني مضارب ولست شغوفا بأن أعمل في منظمة ما، فلقد عملت في بواكير حياتي في منظمات ضخمة، مثل منظمة ستاندرد أويل أوف كاليفورنيا، وفي يو إس مارين وفي زيروكس. وقد استمتعت بالوقت الذي قضيته في هذه المنظمات ولي فيها ذكريات أثيرة. لكنني أعلم يقينا أنني رجل لم يُخلق ليعمل في شركة، إذ أنا رجل يسعد بإنشاء شركات وبإدارتها. ولذا عادة ما أشتري أسهم الشركات الصغيرة، وفي بعض الأحيان، أنشئ الشركة نفسها ثم أطرحها في الطرح العام، فالثروات تُختزن في الشركات التي تستهل عملها، وإنني لأحب هذه اللعبة، في حين يخشى العديد من الناس الشركات الصغيرة ويطلقون عليها "استثمارًا مجازفًا"، وهي كذلك بالفعل، لكن المخاطرة تزول دوما إن أنت أحببت طبيعة الاستثمار وتفهمتها وعرفت لعبتها، فإستراتيجيتي تتعامل مع أسهم الشركات الصغيرة على أنها ستنفد في غضون عام، أما إستراتيجيتي مع العقارات، فهي على النقيض تقتضي بأن تبدأ بعقارات صغيرة، ثم تأخذ في زيادتها أكثر وأكثر، وبالتالي تؤجل سداد الضرائب المستحقة على مكتسباتك منها؛ فهذا ما يسمح لقيمتها بأن تزداد زيادة جوهرية. وبصورة عامة، فإنني أحتفظ بالعقار لما يقارب السنوات السبع.

> ***ابدأ في الاعتناء بعملك الخاص. احتفظ بوظيفتك الأساسية، ولكن ابدأ في شراء الأصول الحقيقية وليس الالتزامات.***

لقد ظللت أفعل ما زكاه لي أبي الثري طوال سنوات، حتى حينما كنت أعمل مع شركتي مارين كوربز وزيروكس. لقد أبقيت على وظيفتي اليومية، لكنني ظللت أفكر في عملي الخاص، فنشطت في الإضافة لمحتويات خانة الأصول الخاصة بي، كما تاجرت في العقارات وأسهم الشركات الصغيرة، ولطالما شدد أبي الثري على أهمية الثقافة المالية. وكلما ازداد فهمي للمحاسبة والإدارة النقدية، أتقنت تحليل الاستثمارات، ثم شرعت في نهاية الأمر في بناء شركتي الخاصة.

إنني ما كنت لأشجع أي شخص على أن يفتتح شركة ما لم يكن يرغب في ذلك حقا، فما كنت لأحب أن تُناط تلك المهمة بأحد غير مستعد لها. إن هناك أوقاتًا لا يجد الناس فيها وظائف، فيكون في افتتاح شركة حل لهم، لكن الرياح قد تأتي بما لا تشتهي السفن؛ إذ تغلق تسع شركات من كل عشر في غضون خمس سنوات، أما تلك التي تعيش لفترة تتجاوز السنوات الخمس، فتنتهي تسع من كل عشر منها إلى الفشل هي الأخرى؛ ولهذا فإنني لا أزكي لك أن تفتتح شركة خاصة ما لم تكن ترغب في ذلك حقا. وإلا فاحفظ عليك وظيفتك وفكر في عملك الخاص.

وعندما أقول "فكر في عملك الخاص"، فإنني أعني بذلك أن تكوِّن عمود أصولك وأن تحتفظ بتلك الأصول قوية، فلا تسمح لأي دولار يدخل فيه بأن يتسرب منه، وفكر في الأعمال على النحو التالي: عندما يدخل دولار في خانة أصولك، يصير عندك موظفا، وأفضل شيء في المال أنه يبقى عاملا طوال الأربع والعشرين ساعة يوميا، وأن بإمكانه الاستمرار في العمل لأجيال كثيرة؛ لذا فأبق عليك وظيفتك، وكن موظفا مجتهدا في عمله، ولكن في الوقت ذاته ابق عاملا على تكوين خانة الأصول الخاصة بك.

وفيما تتضخم السيولة في يديك، سيسعك الاستمتاع ببعض الرفاهة؛ فهناك فارق كبير بين الأثرياء وبين غيرهم، وهو أن الأثرياء يسعون إلى التمتع بالرفاهية مؤخرا، فيما تعمد الطبقات الفقيرة والوسطى إلى ذلك بادئ ذي بدء؛ إذ تعمد الطبقات المتوسطة والفقيرة لحيازة سلع الرفاهية كالمنازل الرحبة والمجوهرات والفراء والألماسات أو القوارب لرغبتهم في أن يبدوا أثرياء، وسيبدون كذلك، لكنهم في الحقيقة يغرقون في المزيد من الديون. أما الذين يُعمِّر المال في أيديهم، أي الذين يثرون بعد طول زمان، فهم الذين عملوا على تكوين خانة الأصول بادئ ذي بدء، ومن ثم يأتي لهم المال المتولد من خانة الأصول بالرفاهية، في الوقت الذي تقايض فيه الطبقات الوسطى والفقيرة، سلع الرفاهية بعرقهم ودمائهم وبإرث أبنائهم.

تأتي الرفاهية الحقيقية مكافأة على الاستثمار في العقارات الحقيقية وعلى تنميتها. فعلى سبيل المثال، عندما فاض عندنا أنا وزوجتي بعض المال الذي تولد من المباني السكنية التي في حيازتنا، ذهبت وابتعت لها سيارة مرسيدس، ولم يقتض الأمر أي عمل زائد أو مخاطرة زائدة من جانبها، حيث كانت الشقق السكنية هي التي ابتاعت لها السيارة المرسيدس. وقد كان عليها في كل حال أن تنتظر لأربع سنوات ريثما تنمو محفظة استثماراتها في العقارات وتشرع في النهاية في الفيض بمال زائد كافٍ ليبتاع لها السيارة. لكن الرفاهية ـ وهي السيارة هنا ـ مثلت مكافأة حقيقية لها لأنها قد أثبتت

أنها تعرف كيف تنمي خانة أصولها. والآن، تعني هذه السيارة لها أكثر بكثير من مجرد سيارة أخرى وحسب؛ إذ تعني انتفاعها بذكائها المالي في الحصول عليها.

إن ما يفعله أغلب الناس هو الهرولة فجأة والإقدام على ابتياع سيارة جديدة، أو سلعة أخرى من سلع الرفاهية ببطاقة الائتمان، وقد يكون ذلك بسبب أنهم قد شعروا ببعض الملل وأرادوا لعبة جديدة وحسب، لكن حيازة الرفاهية من خلال البطاقة الائتمانية فعل غالبا ما يدفع المرء إلى الندم الحقيقي عاجلا أو آجلا على تلك الرفاهية، إذ يضحي الدين الذي أتي بتلك الرفاهية عبئًا ماليا.

وبعد أن تستغرق وقتك وتستثمر مالك وتكوِّن عملك الخاص، فإنك تصير مستعدا لتعلم أكبر أسرار الأثرياء - السر الذي يقدم الأثرياء على غيرهم.

الفصل الرابع

تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات

لقد مارس أبي الثري اللعبة بذكاء، وقد مارسها من خلال الشركات: السر الأكبر للثراء.

أتذكر كيف قُصَّت عليَّ وأنا بعد في المدرسة، قصة "روبن هود" ورفاقه المرحين، وكيف ارتآها المعلم قصة رائعة عن بطل رومانسي كان يسرق الأثرياء ليعطي الفقراء، لكن أبي الثري لم يكن يرى في "روبن هود" بطلا ، بل كان ينعته بالمحتال.

ومع أن "روبن هود" قد قضى نحبه منذ زمن بعيد، فإن أتباعه لا يزالون على قيد الحياة. فلكم أسمع الناس يقولون: "ولِمَ لا يتحمل الأثرياء عبئهم مقابل ما يتحصلون عليه؟"، أو أسمعهم يقولون: "لا بد أن يدفع الأثرياء ضرائب أكثر لتذهب إلى الفقراء".

إن فكرة "روبن هود" هذه، أو الاقتطاع من الأثرياء لمنح الفقراء هي التي سببت أكثر الألم للفقراء والطبقة الوسطى؛ فمثالية "روبن هود" هي السبب في جسامة ما يفرض من الضرائب على الطبقة الوسطى، حيث إن الواقع الحقيقي هو أن الأثرياء لا يفرض عليهم ضرائب. بل إن الطبقة الوسطى هي التي تتحمل الضرائب التي يُنفَق منها على الفقراء، وخاصة على الطبقة الوسطى من المتعلمين أصحاب الدخول المرتفعة.

ومرة أخرى، لكي نفهم النحو الذي تجري الأمور به، علينا أن نتأمل التاريخ ـ أن ننظر إلى تاريخ الضرائب؛ ففي الوقت الذي كان فيه أبي صاحب التعليم العالي خبيرا بتاريخ التعليم، أكسب والدي الثري نفسه خبرة بتاريخ الضرائب.

لقد بيَّن أبي الثري لي ولـ"مايك" أنه لم يكن لا في إنجلترا ولا في أمريكا في الأساس ضرائب، بل كانت هناك بعض مناسبات وقتية، فرضت خلالها الضرائب لتمول الحروب؛

إذ كان الملك أو الرئيس يلقي بكلمة يدعو الناس بعدها إلى التبرع والمساهمة، وقد فرضت الضرائب في بريطانيا للقتال ضد نابليون حيث امتدت الحرب منذ عام ١٧٩٩ وحتى عام ١٨١٦ ، كما فرضت الضرائب في أمريكا لتمويل الحرب الأهلية التي استمرت منذ عام ١٨٦١ وحتى عام ١٨٦٥.

وقد فرضت إنجلترا في عام ١٨٧٤ ، ضريبة دخل كجباية إجبارية على مواطنيها، كما أضحت ضريبة الدخل إلزامية منذ عام ١٩١٣ في الولايات المتحدة طبقا للتعديل السادس عشر في دستورها، في حين كانت الضريبة المبالغ فيها على الشاي، التي قادت لقيام "حزب الشاي" في ميناء بوسطن، بادرة أشعلت الحرب الثورية الأمريكية. واستغرق الأمر خمسين عاما لتكف كل من إنجلترا والولايات المتحدة عن فكرة الضرائب المطردة على الدخل.

إن ما فشلت هذه المواقيت التاريخية في أن تشير إليه هو أن كلا من هاتين الضريبتين قد فرضت في الأساس على الأثرياء، وكانت تلك هي النقطة التي سعى أبي الثري إلى إفهامها "مايك"وإياي. لقد بيَّن لكلينا كيف أن فكرة الضرائب قد شاعت وتقبلتها الأكثرية، لما أُخبر به الفقراء والطبقة الوسطى من أن الضرائب قد فُرضت لتعاقب الأثرياء وحسب. ولهذا السبب صوتت الجماهير الغفيرة لصالح قانون الضرائب، والذي اكتسب بذلك التصويت شرعيته الدستورية. ورغم أن ما قصد به كان معاقبة الأغنياء، فإنه التف وصار عقوبة للجموع التي صوتت له ـ تلك الجموع التي تمثلت في الفقراء والطبقة الوسطى.

"وفور أن تذوقت الحكومة طعم المال، تنامت شهيتها" ـ هذا ما قاله أبي الثري تعليقا على تلك الحقبة، كما كان من كلامه أيضا: "إنني وأباك طرفا نقيض، فهو من رجال الحكومة البيروقراطيين فيما أنا رأسمالي. كما أنه يتلقى المال مقابل عمله، فيما يقاس نجاحنا طبقا لسلوكين متناقضين؛ إذ يتلقى المال لينفقه وليوظف الناس، وكلما زاد إنفاقه وزاد عدد الذين يوظفهم، تضخم حجم منظمته. وفي العمل الحكومي، كلما تضخم حجم منظمتك نلت احتراما أكبر، أما على الجانب الآخر وفي منظمتي، كلما تدنى عدد الذين أوظفهم تدنى إنفاقي، وكلما تدنى إنفاقي زاد احترام الذين يستثمرون عندي أموالهم لي، ولهذا لست أحب الذين يعملون بالحكومة؛ إذ إن لديهم أهدافًا تختلف عن أهداف رجال الأعمال، وكلما زاد حجم المنظمات الحكومية، تعاظمت الحاجة أكثر فأكثر إلى أموال الناس لتقديم العون لها".

لقد آمن أبي المتعلم بأن على الحكومة أن تقدم العون للناس، كما أحب فكرة قيامه هو ووالدتي بالعمل لدى منظمات السلام مدربين للمتطوعين الذاهبين إلى ماليزيا

وتايلاند والفلبين حبا شديدا. ولطالما حارب ليزيد من مخصصات جهته الحكومية وليعظم من موازناتها حتى يتمكن من توظيف المزيد من الناس، سواء في مجاله التربوي أو في منظمات السلام ـ وكانت تلك وظيفته.

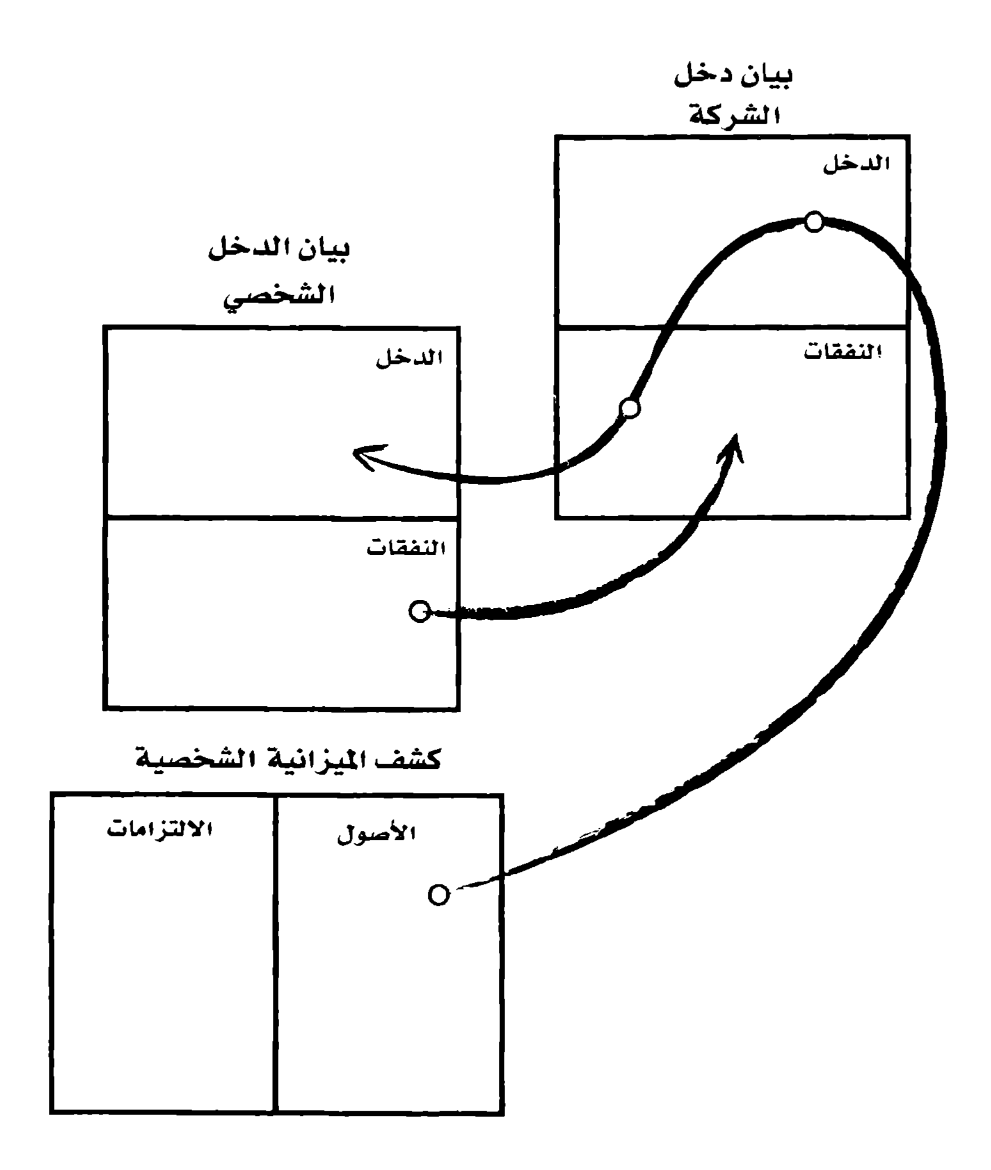
وفي الوقت الذي بلغت فيه العاشرة من العمر، كنت أسمع أبي الثري يصف العاملين بالحكومة بأنهم مجموعة من اللصوص، كما كنت أسمع أبي صاحب التعليم العالي ينعت الأثرياء بالمحتالين الغارقين في الجشع، والذين يجب فرض المزيد من الضرائب عليهم. وقد كان لكل منهما بعض الحق فيما قال؛ ولقد كان عسيرا عليَّ أن أعمل لدى أحد أكابر الرأسماليين في مدينتنا ثم أعود أدراجي لأجد أبا هو زعيم حكومي بارز، ولم يكن يسيرا على المرء أن يعرف أي الرجلين أحق بالتصديق.

ولكن عندما تدرس تاريخ الضرائب تجد أبعادا مثيرة تظهر لك. فكما قلت، لم يكن مسار فرض الضرائب ممكنا إلا لإيمان الجموع بنظرية "روبن هود" في الاقتصاد، والتي تقضي بالاقتطاع من الأثرياء ليعطي إلى كل من سواهم، لكن المشكلة كانت في عظم شهية الحكومة تجاه المال. ما دعا سريعا إلى فرض الضرائب على الطبقة الوسطى، وتابعت فرضها على الطبقات الأدنى فالأدنى.

أبي الثري لم يكن يرى في "روبن هود" بطلا، بل كان ينعته بالمحتال.

أما الأثرياء على الطرف الآخر. فقد رأوا ذلك فرصة سانحة؛ إذ إنهم لا يلعبون طبقا لمجموعة القواعد ذاتها. فكما قررت سابقا فإن الأغنياء قد عرفوا بالفعل مسألة تأسيس الشركات، والتي أضحت شائعة في عهد السفن المبحرة. إذ كوَّن الأثرياء هذه الشركات كأداة للحد من المخاطر التي تتعرض لها أصولهم أثناء كل رحلة إبحار، وعمدوا إلى وضع أموالهم في هذه الشركات لتمويل هذه الرحلات. وكانت تلك الشركات تقوم حينها باستئجار طاقم الملاحين للإبحار الى العالم الجديد سعيا وراء كنوزه. فإن فقدت السفينة. فقد الملاحون أيضا أرواحهم، لكن الخسارة التي كانت تقع على الأثرياء كانت تنحصر في المال الذي استثمروه في رحلة الإبحار وحسب.

ويبين الشكل التالي كيف يقبع هيكل تلك الشركات خارج بيان الدخل والميزانية الخاصين بك.


بيان دخل
الشركة
الدخل
النفقات
بيان الدخل
الشخصي
الدخل
النفقات
كشف الميزانية الشخصية
الأصول
الالتزامات

إن المعرفة بقوة البنية القانونية للشركات هي التي تمنح الأثرياء ميزة ضخمة على الفقراء والطبقة الوسطى. وبترعرعي بين كنفي أبوين يعلمانني - أحدهما عالم اجتماعي والآخر رأسمالي - شرعت سريعا في إدراك كيف أن فلسفة الرأسمالي تشتمل على منطق أحكم؛ حيث ظهر لي أن علماء الاجتماع يعمدون إلى معاقبة أنفسهم لأقصى حد، وذلك طبقا لما حصلوه من تعليم مالي قاصر. وبغض النظر عن مبدأ "خذ من الغني" الذي ابتدعته الغوغاء، وجد الأثرياء على الدوام سبيلا ماكرًا للالتفاف حوله. وهذه هي الكيفية التي فرضت بها الضرائب في نهاية المطاف على الطبقة الوسطى، ونجح الأثرياء في الالتفاف على المثقفين، لا بشيء إلا بأنهم يفهمون قوة المال، وهي المعرفة التي لا يجري تلقينها بالمدارس.

كيف التف الأثرياء على المثقفين؟ إليك الجواب: لقد شرع المال يتدفق على خزائن الحكومة فور أن تم تطبيق قانون "خذ من الأثرياء". وبادئ ذي بدء، كان الناس سعداء، إذ كان نفع المال يصل إلى كل من موظفي الحكومة والأثرياء؛ فقد ذهب نفع هذا المال إلى موظفي الحكومة في صورة وظائف ومعاشات، كما ذهب إلى الأثرياء في صورة تعاقدات حكومية أوكلت لمصانعهم. وبينما أضحت الحكومة بركة تتجمع فيها الأموال، ظهرت مشكلة الإدارة المالية لهذه الأموال. بعبارة أخرى، كانت سياسة الحكومة البيروقراطية تتمثل في تجنب تكديس أموال طائلة، فإن فشلت الجهة الحكومية في إنفاق الاعتمادات المخصصة لها، فسيخاطر القائمون عليها بفقدان هذا القدر من المال في الموازنة التالية، ولن ينظر إليك باعتبارك رجلا فاعلا، أما رجال الأعمال في الطرف المقابل، فمكافآتهم تكون على تحصيل أموال فائضة، وتقاس فاعليتهم طبقا لهذا، وفيما تنامت دائرة الإنفاق الحكومي هذه، تزايد الطلب على المال، وجرى تعديل فكرة "فرض الضرائب على الأثرياء" لتطبق على أصحاب الدخول المتدنية ومن هم أدنى منهم من الذين صوتوا للمبدأ نفسه سالفا، أي الفقراء والطبقة الوسطى.

لقد استخدم الرأسماليون الحقيقيون معرفتهم بالمال في إيجاد سبيل للهروب من هذا، فعاودوا اللجوء إلى الحماية التي وفرتها لهم الشركات التي قاموا بتأسيسها. لكن الذي لا يعرفه الكثيرون ممن لم ينشئوا يوما شركة، هو أن هذه الشركة ليست كيانا حقيقيا؛ فليست سوى حامل ملفات يضم وثائق قانونية، ويقبع في مكتب أحد المحامين المسجلين في وكالة حكومية. فليست إذن مبنى ضخمًا عليه اسم الشركة، كما أنها ليست بالمصنع ولا المجموعة من الناس، بل هي مجرد وثيقة قانونية تخلق كيانا قانونيا بلا روح. وها هي ثروة الأثرياء تجد الملاذ الآمن ثانية، ومرة أخرى شاع اللجوء إلى الشركات فور أن تم التصديق نهائيا على قوانين الدخل؛ حيث كانت شريحة

الضرائب المفروضة على دخل الشركات أقل من الشرائح الضريبية المفروضة على الدخل الفردي. بالإضافة إلى ما سبق أن بينًا، يمكن أن يجري تسديد نفقات معينة لهذه الشركة بفرض ضرائب مسبقة.

ولقد استمرت هذه الحرب بين الذين يملكون والذين لا يملكون لمئات السنين، وقادتها الجموع المنادية بمبدأ "خذ من الأثرياء" بإزاء الأثرياء، وقد دارت المعارك بين الطرفين في كل زمان ومكان شُرِّعت فيه القوانين، وستبقى هذه الحرب دائرة إلى الأبد، والمشكلة هي أن الذين يتعرضون للخسارة على الدوام هم من غير أصحاب رءوس المال ـ أولئك الذين يستيقظون في كل صباح ويكدون في العمل ويدفعون الضرائب. ولو أنهم فقط فهموا الطريقة التي خاض بها الأثرياء اللعبة، لكان بوسعهم أن يلعبوها بالطريقة ذاتها. ولكانوا في سبيلهم هم أيضا لتحصيل استقلالهم المالي، ولهذا أرتعد خوفًا في كل مرة أسمع فيها والدًا ينصح أبناءه بالذهاب إلى المدرسة حتى يمكنهم يوما أن يجدوا وظيفة آمنة ومستقرة؛ إذ ليس ثمة منفذ يخرج منه موظف بوظيفة آمنة مستقرة، دون أن يكون صاحب قدرة على التعامل مع المال.

إن الشخص العادي اليوم يعمل خمسة أو ستة أشهر بالعام لصالح الحكومة قبل أن يجني مالًا كافيًا يغطي به ضرائبه. وفي رأيي أن هذه الفترة فترة طويلة، كما أنه كلما عملت بكد أكبر، سددت المزيد للحكومة؛ وهذا هو السبب الذي من أجله آمنت بأن فكرة "خذ من الأثرياء" قد أثرت سلبًا على الجموع التي صوتت لصالحها.

وفي كل مرة يحاول الناس فيها معاقبة الثري على ثرائه، لا يذعن فيها الأثرياء ببساطة. بل يكون لهم رد فعل؛ ففي أيديهم المال وعندهم النفوذ والنية في تغيير الأمور. فلا يجلسون ساكنين ويتطوعون بسداد الضرائب، بل يبحثون عن سبل لإنقاص أعبائهم الضريبية، ويوظفون محامين ومحاسبين مهرة، ويقنعون الساسة بتغيير القوانين، أو يجدون ثغرات قانونية، فلديهم الموارد التي تمكنهم من إحداث التغيير.

كما تسمح منظومة الولايات المتحدة الضريبية أيضا بسبل أخرى لتلافي سداد الضرائب. وأغلب هذه الأدوات متاحة للجميع. لكن الأثرياء هم في العادة من يبحثون عنها، وذلك لأنهم هم من يفكرون في أعمالهم الخاصة. فعلى سبيل المثال، يمثل الرقم "١٠٣١" بالولايات المتحدة إشارة للبند ١٠٣١ من قانون الإيرادات الداخلية، والذي يسمح للبائع بأن يُستثنى من الضرائب على عقار حُصِّل عليه مكسب رأسمالي، من خلال مبادلته بعقار أعلى تكلفة؛ فالعقارات إحدى أدوات الاستثمار التي تيسر مثل هذه المزايا الضريبية. فطالما تبقي على مقايضاتك العقارية متصاعدة القيمة. فلن تسدد ضرائب على مكاسبك إلى أن تسيِّلها إلى أموال، والذين لا ينتفعون من هذا الوفر

الضريبي الذي يتيحه لهم القانون، يفوتون على أنفسهم فرصة عظيمة لبناء خانة الأصول الخاصة بهم.

أما الفقراء والطبقة الوسطى، فليس متاحا لهم الموارد ذاتها، فيجلسون هناك تاركين لمِحْقن الحكومة اختراق أذرعهم، مذعنين لعملية تبرعهم بدمائهم. وحتى اليوم ما زال يفاجئني عدد الذين يسددون المزيد من الضرائب، أو يحصلون على خصومات ضريبية أقل؛ لأنهم ببساطة يخشون الحكومة. إنني أعرف كم يبدو مأمور الضرائب مرعبًا بالنسبة لهم، وإن لي أصدقاء أغلقت أعمالهم ودمرت، ليكتشفوا بعد ذلك أن هذا لم يعدُّ كونه خطأ ارتكب من جانب الحكومة. وإنني أدرك كل ذلك. لكن الثمن الذي يجري دفعه من خلال العمل من يناير وإلى منتصف مايو، هو ثمن فادح لقاء ذلك الخوف. وبسببه لم يقاوم أبي الفقير قط ما كان يفرض عليه من ضرائب، ولم يقاومه أبي الثري كذلك، بل كل ما فعله هو خوض اللعبة بأسلوب أذكى، وفعل هذا من خلال تأسيسه شركات مختلفة ودخوله في أكثر من شراكة - هذا هو الأمر الذي يعد سر الأثرياء الأكبر.

ولعلك تتذكر الدرس الأول الذي تلقيته عن أبي الثري، وهو الدرس الذي تلقيته عندما كنت فتى صغيرا في التاسعة من عمره توجب عليه أن يجلس منتظرا إياه أن يتحدث إليَّ، بل وتكرر أن جلست في مكتبه منتظرا إياه أن يلتفت إليَّ، فيما كان يتجاهلني عامدا؛ فقد أراد مني أن أستشعر نفوذه، وأن أرغب في أن أحقق ذلك النفوذ لنفسي يوما ما.

ولطالما ذكرني عبر السنوات التي تعملت فيها منه، أن المعرفة قوة، وأن مع المال تأتي قوة عظيمة تتطلب معرفة صائبة للحفاظ عليه وتنميته. فبدون هذه المعرفة، ستترك للحياة الزمام لتقودك. ولطالما ذكرني أنا و "مايك": أن المستأسد الأكبر ليس رئيس العمل ولا المشرف، ولكنه مأمور الضرائب، والذي لن يتوانى عن الأخذ منك ما دمت تسمح له بذلك. وجوهر الدرس الأول والذي دار حول جعل المال يعمل لصالحي، بخلاف أن أعمل أنا لجنيه، هو كل المطلوب لاكتساب هذه القوة. فإن عملت سعيا وراء المال، فإنك بذلك تمنح هذه القوة لصاحب عملك، أما إن جعلت المال عاملا عندك، فأنت حينئذ من يمتلك القوة ويتحكم فيها.

إن عملت سعيا وراء المال، فإنك بذلك تمنح القوة لصاحب عملك، أما إن جعلت المال عاملا عندك، فأنت حينئذ من يمتلك القوة ويتحكم فيها.

وفور أن اكتسبنا هذه المعرفة بقوة المال، أراد منا أن نمتلك الذكاء المالي، وألا نسمح للمستأسدين بأن يملكوا زمامنا؛ ولهذا يجب على المرء أن يعرف القانون وأن يعرف كيف يجري النظام المحيط به. فإن كنت جاهلا بهذا، فلسوف يكون من اليسير أن يستأسد عليك الناس، أما إن كنت عارفا بما تقوله، فلديك فرصة للقتال. ولأنه كان عارفا بما يقول، فقد كان يدفع الكثير لمحاسبي ومحامي الضرائب الأذكياء؛ إذ كان ذلك أقل كلفة مما يدفعه للحكومة، فكان الدرس الأعظم الذي تلقيته عنه، والذي انتفعت به أيما انتفاع في حياتي هو: "كن ذكيا ولن يتحكم فيك الناس كثيرا". لقد عرف أبي الثري القانون لأنه كان مواطنًا مطيعًا له؛ ولأن الجهل بالقانون كان مكلفا. لقد كانت مقولته هي: "إنك إن عرفت أنك على صواب، فلن يعتريك الخوف من المقاومة"، حتى إن كنت تتحدث عن "روبن هود" وجوقته المرحة.

أما والدي صاحب التعليم العالي، فشجعني دوما على السعي وراء وظيفة جيدة بمنظمة كبيرة، وتحدث إليَّ عن فضائل "اعتلائك السلم الوظيفي بالمنظمة". ولم يتفهم أن التعويل على شيك الراتب الذي يصرفه صاحب العمل وحده، سيجعل مني بقرة طيعة جاهزة للحلب.

كل دولار دخل خانة الأصول هو بمثابة موظف عظيم يعمل جاهدا من أجل أن يجلب المزيد من الموظفين، ومن أجل أن يشتري لرئيسه، الذي هو أنا، سيارة بورش جديدة.

وحين أخبرت أبي الثري بنصيحة والدي، لم يزد على كتم ضحكته، وكان كل ما قاله هو: "وما المانع في أن أمتلك هذا السلم؟".

وكفتى لم يزل بعد صغيرا، لم أفهم ما عناه أبي الثري بتملك المرء لمنظمته؛ فقد بدت فكرة مستحيلة مخيفة. ورغم أنها استثارتني، لم يكن صغر سني ليتركني أتخيل إمكانية أن يعمل الكبار في وقت ما بمنظمة أمتلكها.

لولا والدي الثري، لاتبعت نصيحة أبي المتعلم؛ فتذكيره الذي كان يأتيني منه بين مناسبة وأخرى هو الذي أبقى فكرة امتلاك شركتي الخاصة حية، وأبقاني سالكا دربا مختلفا عن درب أبي. وفي الوقت الذي بلغت فيه الخامسة عشرة أو السادسة عشرة من العمر، عرفت أنني لن أسلك الدرب الذي كان يزكيه أبي الفقير لي، ولم أكن أعرف كيف سأفعل هذا، لكنني كنت عازما على ألا أسلك الاتجاه ذاته الذي يسلكه أغلب قرناء دراستي، وقد غيَّر هذا القرار حياتي.

لم تبدأ نصيحة أبي الثري في أن تكتسب المنطق إلى أن بلغت أواسط العشرينات؛ فقد كنت حينها قد تركت لفوري عملي في المارين كوربز وفي زيروكس. ورغم أنني

كنت في حينها أجني مالا وفيرا، فإنني كنت أصاب بالإحباط في كل مرة كنت أنظر فيها إلى شيك الراتب الذي أتقاضاه. فقد كان حجم الاقتطاعات منه مهولا، وكنت كلما عملت أكثر، تزايدت هذه الاقتطاعات، وعندما صرت إلى نجاحات أكبر في عملي، شرع رؤسائي في الحديث عن الترقيات والعلاوات التي تنتظرني. كان الأمر بمثابة المديح على ما قمت به، ولكن كان بوسعي الإنصات إلى والدي الثري يهمس إليَّ سائلا : "من الذي تعمل لصالحه؟ ومن الذي تعمل على جعله ثريا؟".

في عام ١٩٧٤ وفيما كنت لا أزال أعمل في زيروكس، أنشأت شركتي الأولى وشرعت في التفكير في عملي الخاص. كانت هناك بالفعل قلة من الأصول في خانة الأصول الخاصة بي، لكنني أضحيت عندها عازما على الاجتهاد في زيادتها: حيث زادت شيكات الراتب تلك بكل الاقتطاعات من منطقية نصيحة أبي الثري، وكان بوسعي أن أرى كيف سيكون مستقبلي إن أنا اتبعت نصيحة والدي المتعلم.

يعتقد العديد من أصحاب العمل أن نصحهم لمرءوسيهم بأن يفكروا في أعمال خاصة بهم سيضر بالعمل، وإنني لمتيقن من كون هذا صحيحا مع بعض الأفراد، ولكن بالنسبة لي، جعل مني التركيز في عملي الخاص وزيادة أصولي. موظفا أفضل؛ فقد صار لي الآن هدف، وصرت آتي إلى العمل مبكرا وأعمل بكد، جامعا ما استطعت من المال لأستثمر في العقارات. كانت هاواي حينها في حالة ازدهار، وكانت هناك إمكانات شتى لتكوين الثروات، وكلما استشعرت أننا نمر بفترات ازدهار، زادت مبيعاتي من ماكينات زيروكس، وكلما ازدادت مبيعاتي ازداد ما أجنيه من المال، وبالطبع ازدادت الاقتطاعات من شيك راتبي. كان الأمر مستفزا، فأردت أن أخرج من شرك العمل كموظف، ولكم يسوءني أنني كنت مجدًّا في عملي ولم أكن متوانيا. وبحلول عام ١٩٧٨، كنت على الدوام واحدا من أعلى خمسة رجال مبيعًا، بل في الأغلب أكثرهم مبيعا، لكنني أردت أن أخرج من مضمار سباق الجرذان.

وفي أقل من ثلاث سنوات، كنت أجني من منظمتي صغيرة الحجم، والتي كانت شركة قابضة للعقارات، أكثر مما كنت أجنيه من عملي في زيروكس. وكان كل من المال الذي كنت أضيفه إلى خانة الأصول الخاصة بي وكذلك الذي كنت أجنيه من منظمتي، عاملا لصالحي، ولم أكن فقط مندوب مبيعات يقرع الأبواب ليبيع ماكينات ناسخة. وها قد بدأ المنطق يتجلى في نصيحة أبي الثري. وسرعان ما صار التدفق النقدي الذي تولده ممتلكاتي قويا إلى الدرجة التي يسرت لي شراء السيارة البورش الأولى، وظن حينها رفاقي من مندوبي البيع في زيروكس أنني كنت أبدد عمولاتي، ولكنني لم أكن أفعل هذا، بل كنت أستثمر عمولاتي في شراء الأصول.

وكانت أموالي تعمل جاهدة في كسب المزيد من الأموال، وكل دولار دخل خانة الأصول هو بمثابة موظف عظيم يعمل جاهدا من أجل أن يجلب المزيد من الموظفين، ومن أجل أن يشتري لرئيسه، الذي هو أنا، سيارة بورش جديدة. ولقد شرعت أعمل بكد أكبر في زيروكس، وكانت الخطة تسير سيرًا حسنا، وكان برهان ذلك هو سيارتي البورش، وباستخدام ما تلقيته من دروس على يد أبي الثري، كنت قادرًا على الخروج من "أمثولة سباق الجرذان"في سن مبكرة.

كان ذلك ممكنا لما كنت قد اكتسبته من خلفية مالية قوية جراء هذه الدروس، وبدون هذه المعرفة المالية، والتي أطلق عليها حاصل الذكاء، كان سلوكي طريق الاستقلال المالي سيبدو أشق وأعسر، وأنا اليوم أعلم الآخرين من خلال ما أعقده من حلقات دراسية عن المال، آملا بذلك أن أقاسمهم هذه المعرفة.

إنني أذكِّر الناس بأن حاصل الذكاء المالي إنما هو جماع لمجالات أربعة رحبة من الخبرة، هي كالتالي:

١. *المحاسبة*

وهي ما أسميه الثقافة المالية أو القدرة على قراءة الأرقام. وهي مهارة لا غنى لك عنها إن أردت تشييد إمبراطورية مال؛ فكلما تزايد ما بين يديك من مال، ازداد مقدار الدقة التي تحتاج إليها، وإلا سقط المنزل على مَنْ بين جدرانه ـ وهذه المهارة منوطة بالجانب الأيسر من المخ، وهو الجانب المسئول عن التفاصيل. وتتمثل الثقافة المالية في القدرة على قراءة البيانات المالية وفهمها، وهي مهارة تساعدك على أن تلمس نقاط القوة والضعف في أية منظمة.

٢. *الاستثمار*

وهو ما أسميه علم "توليد المال للمال". وهو العلم بالإستراتيجيات والخطط، وهي المهمة المنوطة بالجانب الأيمن من المخ، ذلك الجانب المسئول عن الإبداع.

٣. *فهم الأسواق*

أي علم العرض والطلب. فهناك حاجة إلى معرفة "الخصائص الفنية" للسوق، والتي تحركها العواطف، أما العامل الثاني المهم للسوق فهو الجوهر أو المنطق الاقتصادي للسوق، بمعنى: هل ينطوي استثمار ما على المنطق أم يخلو منه بناء على ظروف السوق الحالية؟

٤. القانون

على سبيل المثال، يمكن لمنظمة قائمة على باقة من المهارات الخاصة بالمحاسبة والاستثمار والمعرفة بالأسواق أن تحقق نموا معجزا؛ إذ يسع الفرد الذي يمتلك المعرفة بالمزايا الضريبية والحماية القانونية التي تمنحهما الشركات، أن يصير إلى الثراء في فترة أقصر من الفرد الذي يعمل موظفًا أو مالكًا فرديًّا لشركة صغيرة الحجم؛ فالأمر هاهنا أشبه بالفرق بين شخص يسير على قدميه وآخر يحلق طائرا، كما أن الفرق يَضْحى عميقا عندما يتعلق بتحقيق ثروة على المدى الطويل.

- **المزايا الضريبية**

يمكن للشركة أن تقوم بالعديد من الأشياء التي لا يسع الفرد القيام بها، كأن يسدد النفقات قبل أن يسدد الضرائب، ثم يحاسب على الضريبة بعد ذلك؛ وذلك هو المناط الكلي للخبرة والمشوق للغاية، وتجري العادة بأن يجني الموظف مقابلا لقاء عمله، فيسدد عنه الضريبة المفروضة، ثم يتعيش بما بقي. أما الشركة فتجني منها المال وتنفق ما تحب، ثم تتم محاسبتها ضريبيا على ما تبقى وتلك إحدى أعظم الثغرات الضريبية القانونية، والتي ينتفع بها الأثرياء؛ إذ إنها يسيرة وفي المتناول، ولا تكلف شيئا إن كان بحوزة المرء استثمارات تولد تدفقا ماليا جيدا. فعندما تمتلك شركتك الخاصة، يمكنك على سبيل المثال أن تعد إجازتك في هاواي لقاءات للإدارة هناك، وأن تعد إنفاقك على السيارة وتأمينها وإصلاحها جميعا من نفقات الشركة، وأن تعد كذلك عضويتك في أحد النوادي الصحية نفقات تلتزم الشركة بسدادها، وكذلك الحال مع أغلب وجبات المطاعم، والتي ستعد حينها نفقات جزئية، ولكن عليك أن تفعل هذا كله بالصورة القانونية. ومن خلال العوائد قبل حساب الضرائب عليها.

- **الحماية من الدعاوى القانونية**

إننا نعيش في مجتمع ميال إلى التقاضي، حيث يريد كل امرئ أن ينال من كعكتك: فترى الأثرياء يعمدون إلى إخفاء الكثير من ثرواتهم في شكل أدوات كالشركات والتكتلات لحماية أصولهم من الدائنين، وعندما يقاضي أحد الناس شخصا ثريا، يصادفه الكثير من الإجراءات

الحمائية. ليجد في الأغلب أن هذا الشخص الثري لا يمتلك شيئا؛ وذلك لأن الأثرياء يديرون كل شيء لكنهم لا يملكون شيئا، أما الفقراء والطبقة الوسطى، فيحاولون تملك كل شيء، ثم يخسرونه لصالح الحكومة أو لصالح المواطنين المغرمين بمقاضاة الأثرياء، فلقد تعلموا ذلك من قصة "روبن هود" التي تقوم على فكرة "خذ من الأثرياء وأعط الفقراء".

ليس الغرض من هذا الكتاب هو الخوض في تفاصيل تملك شركة ما، ولكنني سأقول إنك إن تملكت أية صورة من صور الأصول القانونية، فعليك أن تفكر أكثر في منافع الشركات والحماية التي تقدمها لك، وأن تُقدِم على هذا التفكير بأسرع وقت ممكن. إن هناك الكثير من الكتب التي ألفت عن منافع تأسيس شركة، بل والخوض بك خطوة بخطوة فيما هو ضروري لإنشائها. وتقدم كتب "جاريت سوتون" عن الشركات نظرة رائعة عن قوة الشركات الشخصية.

يعد الذكاء المالي في الحقيقة محصلة للعديد من المهارات والمواهب، لكنني أحب أن أصفه بأنه مزيج من المهارات الفنية التي ذكرت آنفا، والتي تشكل أساس الذكاء المالي. فإن كنت تطمح لتحقيق ثروة، فمزيج المهارات هذا هو الذي سيعظم من مقدار ذكائك المالي.

وفي إيجاز:

الأثرياء أصحاب الشركات:	**الذين يعملون عند أصحاب الشركات:**
١. يجنون المال	١. يجنون المال لقاء عملهم
٢. ينفقونه أولا كيفما شاءوا	٢. يسددون الضرائب
٣. يسددون الضرائب	٣. ينفقون ما تبقى

وكجزء من إستراتيجيتك المالية الشاملة، فإننا نوصيك بأن تتعلم كل ما يتعلق بالحماية التي توفرها الكيانات القانونية للشركات والأصول.

الفصل الخامس

الدرس الخامس: الثري يبتكر سبل الحصول على المال

في العالم الواقعي، كثيرًا ما يكون التوفيق حليفًا للشخص الجريء، وليس الشخص الذكي.

ليلة البارحة، توقفت عن الكتابة للاستراحة، وذهبت لأشاهد أحد البرامج التليفزيونية، والذي دار عن تاريخ شاب يسمى "ألكسندر جراهام بيل". كان "بيل" قد سجل لتوه براءة اختراع الهاتف، وكان يعاني ضغوطًا متزايدة لما للطلب على اختراعه الجديد من إقبال بالغ ولحاجته إلى شركة أكبر من شركته، فتوجه إلى صرح عملاق في ذلك الوقت - وهو شركة ويسترن يونيون - طالبا منهم شراء براءة اختراعه وكذلك شركته الصغيرة. ولقد أراد مائة ألف دولار مقابل الصفقة بكاملها، لكن رئيس ويسترن يونيون هزأ به ورده خاوي الوفاض، وقال له إن السعر مبالغ فيه. أما بقية القصة فمعروفة في التاريخ، إذ انبثقت صناعة بمليارات الدولارات، وكان ميلاد شركة AT & T.

وتلا قصة "ألكسندر جراهام بيل" مباشرة ورود الأخبار المسائية، وكان مما احتوته الأخبار قصة أخرى عن تقليص إحدى المنظمات المحلية لحجمها. كان العاملون المسرَّحون غاضبين وتذمروا من ظلم ملاك الشركة، وكان أحد المديرين المسرحين، والبالغ من العمر خمسة وأربعين عاما، مصطحبا زوجته وطفليه، واقفًا عند المصنع متوسلا للحراس أن يدعوه يتحدث إلى الملاك حتى ينظروا في أمر تسريحه؛ فلقد ابتاع لتوه منزلا ويخشى أن يفقده، وفي خضم هذا، ركز المصور على توسلاته ناقلا إياها للعالم بأسره ليراها، ودون حاجة للقول، فقد جذب المشهد اهتمامي.

لقد احترفت التدريس منذ عام ١٩٨٤، وبينما مثَّل التدريس لي خبرة ومكافأة عظيمتين، كان يمثل أيضا مهنة مزعجة؛ لأنني إذ علَّمت آلافًا من الأفراد رأيت شيئا مشتركا بينهم جميعا، بمن فيهم أنا؛ فلدينا جميعا إمكانات عظيمة، وبوركنا بعطايا شتى، لكن ما يثنينا جميعا عن تحقيق ما نصبو إليه هو درجة ما من درجات الشك في الذات. فليس الافتقار البالغ إلى المعلومات التقنية هو ما يكبلنا، ولكن نقص الثقة بالذات هو ما يفعل ذلك ـ وهو فينا جميعا ولكن على درجات.

فور انتهاء المدرسة، يعرف أغلبنا أن مدار النجاح في الحياة ليس متوقفا على الدرجة الجامعية ولا الدرجات الحسنة. ففي الحياة الواقعية بعيدا عن الأكاديميات، يتطلب منك تحقيق النجاح شيئا أكثر من الدرجات الحسنة. هذا الشيء ينعته الناس "بالشجاعة" أو "الجرأة" أو "التهور" أو "التبجح" أو "البراعة" أو "العناد" أو "الذكاء الحاد"؛ فهذا العامل أيًّا كان اسمه هو الذي يحدد في النهاية مستقبل الفرد أكثر مما تحدده له درجاته المدرسية.

وفي داخل كل منا واحدة من هذه الخصال اللامعة للشجاعة الجريئة، كما أن هناك جانبا آخر لهذه الشخصية، وهي شخصية الذين ينحنون متوسلين إن تطلب الأمر منهم ذلك، فبعد عام من الحرب في فيتنام كطيار للمارينز، عرفت بوجود كلا هذين الوجهين في داخلي، ولم يكن أيهما خيرًا من صاحبه.

وكمعلم، أدركت أن الخوف الزائد ونقص الثقة بالنفس هما ما يحطان من تفوق المرء، ولكم حطم قلبي رؤية طلبة يعرفون الإجابات، لكنهم يفتقرون إلى الشجاعة في قولها، وفي أغلب الأحيان، ليس الذكي هو من يفوق أقرانه في الحياة الواقعية، بل العنيد منهم هو من يفعل ذلك.

طبقا لخبرتي الشخصية، يتطلب تفوقك المالي كلا من المعرفة الفنية والشجاعة. فإن كان خوفك شديدا، فسيقمع عبقريتك؛ ولهذا أحث الطلبة في فصولي الدراسية على تعلم خوض المخاطرة، وأن يكونوا عنيدين، وأن يدعوا العبقرية فيهم تحول خوفهم إلى قوة وتألق. لكن تشجيعي إياهم هذا وإن نجح مع بعضهم. لم يزد على أن أخاف البعض الآخر. ولقد أدركت أنه بالنسبة لأغلب الناس، وعندما يتعلق الأمر بالمال، يفضلون خوض اللعبة من الجانب الآمن، فكان لزاما عليَّ طرح أسئلة مثل: لِمَ قد أخوض المخاطرة؟ لِمَ أضايق نفسي بترقية ذكائي المـــالي؟ ولِمَ عليَّ أن أتثقف ماليا؟ ومن ثم أجيب: "فقط ليصير في يدي المزيد من الخيارات".

هناك تغيرات عظمى قبالتنا. وكما جرت أحداث قصة "جراهام بيل" التي استهللت بها حديثي، أرى أنه سيكون هناك في السنوات القادمة أناس كثيرون على

شاكلته، وسيكون هناك مئات من الناس مثل "بيل جيتس"، وشركات تحقق نجاحا عظيما مثل "مايكروسوفت"تُنشأ في كل عام وفي كل مكان في العالم، كما سيكون هناك العديد من الإفلاسات وعمليات تسريح العاملين وتقليص العمالة.

لِمَ تزعج نفسك إذن بترقية ذكائك المالي؟... الحق أنه ليس بوسع أحد الإجابة عن هذا السؤال سواك، ولكنني أستطيع أن أخبرك بإجابته عن نفسي؛ إذ إن الوقت الذي أستغرقه في القيام بذلك يكون أشد الأوقات إثارة وإفعاما بالحياة. ولمعرفتي، كنت سأرحب بالتغيير بدلا من أن أقاومه وأنأى عنه، وكان سيستهويني جني الملايين أكثر من ميلي إلى القلق على ألا أتحصل على علاوة. فالحقبة التي نعيشها الآن هي أشد الحقب تشويقا، وعلى غير سابق مثال في تاريخ عالمنا. وبعد بضعة أجيال من اليوم، سينظر الناس خلفهم إلى حقبتنا هذه معلقين عليها بأنها حقبة كانت مثيرة؛ فقد شهدت موت القديم وميلاد الجديد، وكانت مليئة بالتقلبات العظيمة وكانت مشوقة حقا.

لماذا إذن تضايق نفسك بترقية ذكائك المالي؟ الإجابة هي: لأنك إن فعلت، فسوف تصير إلى ازدهار عظيم، أما إن لم تفعل فستنقلب هذه الحقبة إلى حقبة مروعة؛ إذ ستصير زمنا لرؤية أناس يُحَثون على السير إلى الأمام فيما يتشبث آخرون بأطواق الحياة البالية.

منذ ثلاثمائة عام مضت، كانت الأرض تمثل الثروة ومن تملك الأرض أصبح مالكًا للثروة. تلا ذلك قيام مصانع وضخ إنتاج، وسطعت الشمس على البلدان المنتجة وأصبحت المصانع تمثل الثروة وأصبح الصناعيون ملاك هذه الثروة. أما اليوم، فالثروة هي المعلومات، والشخص الذي يحوز المعلومات الطازجة في أوانها، هو الشخص الذي يحوز الثروة. والمشكلة هي أن المعلومات تضرب بأجنحتها في كل مكان بالعالم حولنا في سرعة البرق، ولن يعود بالإمكان تحجيم الثروة الجديدة بالحدود الإقليمية كما حُدت الأراضي والمصانع من قبل، وستضحي التغيرات أسرع وأعمق، وسيزداد عدد الذين يحققون ثروات بالملايين زيادة عظيمة، وسيكون هناك أيضا من يتخلفون في مؤخرة الركب.

إنني أرى العديد من الناس يعانون اليوم، ويعملون بكد أكبر، لا لشيء إلا لأنهم ببساطة يتشبثون بالأفكار العتيقة، فتراهم يودون أن تجري الأشياء على منوالها القديم، ويقاومون التغير. وإنني لأعرف أناسا يخسرون وظائفهم أو منزلهم، فيلومون التقنية أو الاقتصاد أو ينحون باللوم على رؤسائهم في العمل؛ لأنهم يفشلون في إدراك أن المشكلة قد تكون فيهم هم، فالأفكار القديمة هي التزامهم الأكبر، وهي من الالتزامات

لأنهم ببساطة يفشلون في إدراك أنه بينما كانت فكرة أو أسلوب القيام بشيء ما أصلًا بالأمس، فإن الأمس قد ولى.

في ظهيرة أحد الأيام التي كنت أتحدث فيها لبعض الأشخاص عن الاستثمار مستخدما لعبة اخترعتها وهي "لعبة التدفق النقدي" أحضرت صديقة لي إحدى صديقاتها لتشارك في فصلي. كانت صديقة صديقتي هذه قد طُلقت حديثا، وضعضعتها تسوية طلاقها هذا، وصارت تبحث بعدها عن بعض الإجابات، وظنت صديقتي أن فصلي الدراسي قد يقدم لها عونا في ذلك.

كنت قد صممت اللعبة بحيث تعين الأفراد على تعلم فهم طبيعة المال، وفي خضم اللعبة، يتعلمون طبيعة التفاعل بين بيان الدخل وقائمة الميزانية - فيتعلمون كيف يجري التدفق النقدي بين الاثنين، وكيف السبيل لتحصيل الثروة من خلال الجد في زيادة التدفق النقدي الشهري من خانة الأصول، إلى النقطة التي يتجاوز فيها هذا التدفق نفقات الفرد الشهرية. وفور تحقيقك هذا، ستصير قادرا على الهروب من سباق الجرذان وتبرز للحلبة الأمامية.

وكما سبق أن قلت، هناك بعض الناس تتملكهم كراهية اللعبة، وآخرون يحبونها، في حين تخفَى حكمتها على آخرين. إن هذه المرأة قد فاتتها فرصة ثمينة لتتعلم شيئا. ففي الجولة الافتتاحية، سحبت بطاقة مزخرفة مرسومًا عليها قارب. وإذ كانت تشعر بالسعادة في مستهل اللعبة قالت: "يا للحظ! لقد كسبت قاربا". ثم فترت همتها في اللعب بعد أن حاولت صديقتها إفهامها مغزى الأرقام المدرجة ببيان دخلها وقائمة الميزانية الخاصة بها، وقد فترت همتها في اللعب لأنها لم تقبل على الحساب يوما، وظل سائر رفاقها في اللعب على الطاولة ذاتها منتظرين ريثما تنتهي صديقتها من إفهامها العلاقة بين بيان الدخل وقائمة الميزانية والتدفق النقدي الشهري. وفجأة وعندما أدركت معنى الأرقام، أدركت كيف يلتهمها قاربها حية. ولاحقا أثناء اللعبة، مرت بأطوار التسريح وولادة طفل، فكانت لعبة مروعة بالنسبة لها.

يمكنك ممارسة لعبة التدفق النقدي **CASH-FLOW** ***على الإنترنت على موقع*** **www.richdad.com** ***وتعلم كيف تجني المال.***

وبعد انتهاء الفصل، أتتني صديقتها لتخبرني بأنها محبطة؛ فقد أتت إلى اللقاء لتتعلم شيئا عن الاستثمار، ولم ترقها فكرة استغراق هذا الوقت الطويل في لعبة سخيفة.

انتوت صديقتها أن تطلب منها التمعن لترى ما إن كانت اللعبة قد كشفت لها عن نفسها شيئا أم لا، وحين جرى سؤالها عن هذا، طلبت استعادة مالها، وقالت إن

فكرة كشف اللعبة عن شيء في نفسها فكرة سخيفة، فرددت إليها مالها سريعا وغادرت.

منذ عام ١٩٨٤، جنيت الملايين بطريقة بسيطة من خلال القيام بما لم يقم به النظام المدرسي؛ إذ إن ما يحدث في المدرسة هو أن المعلمين يحاضرون، لكنني كطالب كرهت المحاضرات، وسرعان ما كان يتملكني السأم منها ويتشتت عقلي.

لقد شرعت منذ عام ١٩٨٤ في تعليم الناس من خلال الألعاب والمحاكاة، وطالما شجعت الطلبة البالغين على أن ينظروا إلى اللعب باعتباره إفصاحًا عما يعرفونه، وتعريفًا لهم بما هم بحاجة إلى تعلمه. والأهم من هذا كله، أن اللعبة تفصح للمرء عن سلوكه، فهي أداة فورية للتغذية الراجعة. فبدلا من أن يقوم محاضر بإلقاء محاضرة، تمدك اللعبة بتغذية راجعة شخصية ومفصلة عنك.

الألعاب تعكس السلوك، وهي أشبه بنظم تغذية راجعة فورية.

وقد حدث أن اتصلت بي صديقة المرأة التي غادرت، لتعرفني أن صديقتها قد تحسنت وهدأت. وفي غضون الفترة التي استغرقتها لتهدأ، كان بوسعها أن تتلمس بعض العلاقة بين اللعبة وبين حياتها. ورغم أنه لا هي ولا زوجها اقتنيا قاربا، فإنهما قد اقتنيا كل ما يمكن تخيله من أشياء أخرى.

لقد كانت هذه المرأة غاضبة من طلاقها؛ لأن زوجها قد تركها من أجل امرأة أصغر سنا، ولأنهما بعد انقضاء عشرين عاما في ظل زواجهما لم يكوِّنا سوى قلة من الأصول، وهكذا لم يك ثمة ما يقتسمانه بعد طلاقهما. وبعد أن مثلت لهما العشرون عاما من الزواج متعة غير متناهية، كان كل ما قاما بجمعه هو بضع بطاقات.

لقد أدركت أن غضبها من معالجتها أرقام بيان الدخل والميزانية تولد من الإحراج الناشئ عن عدم فهمهما؛ فلقد آمنت بأن الأدوات المالية هي وظيفة الرجل؛ فبينما استبقت هي لنفسها تدبير المنزل والترفيه تولى الرجل مسألة المال. لكنها الآن أضحت متيقنة من أنه ظل على إخفائه المال منها طيلة السنوات الخمس الأخيرة من زواجهما، وكانت غاضبة من نفسها من عدم إدراكها أين كان المال يذهب. بقدر غضبها نفسه من جهلها بشأن وجود المرأة الأخرى في حياته.

وكما هي الحال في اللعبة التي ابتدعتها، دائما ما يمدنا العالم بتغذية راجعة فورية، وبإمكاننا أن نتعلم الكثير إن تكيفنا وإياه أكثر. ففي ذات يوم ليس بالبعيد، تذمرت من زوجتي لظني أن المنظفات قد أدت إلى صغر بنطالي، فابتسمت زوجتي بلطف ولكمتني في معدتي لتفهمني أن البنطال لم يصغر حجمه، بل إن حجمي أنا هو الذي تضخَّم.

وبالمثل قمت بتصميم لعبة التدفق النقدي بحيث تمنح كل لاعب تغذية راجعة عن نفسه، وكان القصد منها هو منحك خيارات؛ فإن قمت باختيار بطاقة القارب التي تودي بك إلى الدين، فسيراودك السؤال: "ما الذي يسعك فعله الآن؟"، وما عدد الخيارات المالية المختلفة التي يمكنك التوصل إليها؟ فهذا هو الغرض من اللعبة - تلقين اللاعبين طريقة التفكير والتوصل إلى خيارات مالية مختلفة. ولقد شاهدت ألف شخص يلعبون لعبتي هذه، وكان الذين يخرجون سريعا من سباق الجرذان هم أولئك الذين يفهمون الأرقام، ولهم عقول مالية ناصعة يتوصلون بها إلى خيارات مالية مختلفة، أما الذين يستغرقون وقتا طويلا فهم الذين لم يعتادوا الأرقام وغاب عنهم فهم قوة الاستثمار - وهكذا تجد أن الأثرياء هم المبتكرون والذين يخوضون مخاطر محسوبة.

لقد كان هناك أناس يلعبون لعبة التدفق النقدي، وجنوا مالا وفيرا في اللعبة، لكنهم لم يكونوا يعرفون ماذا يفعلون به. فبرغم امتلاكهم المال فقد تخلفوا عن الركب، وهذا الأمر صحيح أيضا في الحياة الفعلية؛ فهناك الكثير من الأشخاص الذين بيدهم وفرة من المال، لكنهم لا يحرزون أي تقدم على الصعيد المالي.

> *العب لعبة التدفق الكلاسيكية* **CASHFLOW Classic** *على موقع* **www.richdad.com** *ماذا تعلمت عن سلوكك الحقيقي من خلال ممارسة اللعبة؟*

إن تقييد خياراتك يشبه التشبث بالأفكار القديمة: فلديَّ صديق منذ أيام الدراسة بالمدرسة العليا، يعمل الآن في ثلاث وظائف. هذا الصديق كان منذ عشرين عاما أثرى رفقاء دراستي. وعندما توقفت زراعات السكر المحلية، أصاب الشركة التي كان يعمل فيها ما أصاب الزراعات. ولم يرد على ذهنه سوى بديل أوحد، هو البديل العتيق: أن أعمل بكد. ولقد تمثلت المشكلة في أنه لم يستطع العثور على وظيفة مماثلة تمنحه أقدميته في الشركة القديمة، ونتيجة لهذا كانت مؤهلاته الوظيفية تفوق الوظائف التي يعمل فيها، ما كان سببا في تدني دخله - وهو اليوم مضطر إلى العمل في ثلاث وظائف حتى يجد ما يتعيش به.

وفيما كنت أرقب الناس يلعبون لعبة التدفق النقدي، كنت أراهم يتذمرون لأن بطاقات الفرص الملائمة لم تكن بين أيديهم، فكانوا يجلسون هناك وحسب في انتظار الفرصة المناسبة.

وقد عرفت أناسا يفعلون ذلك في الحياة الواقعية، إذ يرون جميع الفرص العظيمة تتراء أمام أعينهم، لكنهم لا يملكون المال، ثم كانوا يتذمرون من أنه لو كانت لديهم المزيد من الأموال لاستطاعوا الخروج من سباق الفقر؛ وهكذا يجلسون دون حراك.

إنني أعرف أشخاصًا في الحياة الحقيقية يعرفون ذلك؛ فهم يرون كل الفرص العظيمة ولكنهم لا يملكون أية أموال.

كما كان هناك الذين يسحبون بطاقات الفرص العظيمة، فيقرأون ما فيها بصوت عال دون أن يدركوا ما فيها من فرص رائعة، فتراهم وقد حازوا المال، وواتتهم الفرص وبين أيديهم البطاقة الملائمة، لكنهم يفشلون في رؤية الفرصة بين أيديهم تحدق إليهم، وعندئذ يفشلون في المواءمة بين الفرص وبين خططهم المالية للهرب من سباق الجرذان. **إنني أعرف من هذا النوع آناسا يفوقون عدد ما أعرفه من أية شاكلة أخرى،** وأغلبهم تواتيه فرصة العمر وتأتي قبالته، لكنه يفشل في رؤيتها، ثم بعد عام يكتشفها، ولكن بعد أن يكون الجميع قد أثروا دونه.

الذكاء المالي يعني ببساطة توافر خيارات أكثر. فإن لم تكن الفرص تطرق بابك، فما الذي بوسعك القيام به لتحسين وضعك المالي؟ وإن حدث أن حطت الفرصة على بابك ولم يكن بحوزتك المال، ولم يُعنَ المصرف بالحديث إليك، فما الذي يسعك غير ذلك لقنص الفرصة؟ وإن كان حدسك مخطئا، ولم تجد ما كنت تعول عليه، فكيف لك بتحويل الليمونة المالحة شرابا سائغا؟ هذا هو ما أطلق عليه الذكاء المالي. فليس مهما ما يحدث حقيقة، لكن المهم هو كم من الخيارات المالية يسعك التوصل إليه لتحيل الليمونة المالحة شرابا حلوا؛ فالمهم هو كم أنت مبدع في حل مشاكلك المالية!

أمـا أغلب الناس، فلا يـرون سوى حل أوحد: العمل الشاق، أو الادخار أو الاقتراض. لِـمَ إذن تبتغي ترقية ذكائـك المالي؟ والجواب هو لأنك ترغب فـي أن تكون ذلك النوع مـن الناس الذي يصنع مستقبله بيديه، فتواجـه ما يحدث لك أيا كان وتعمل على جعله أفضـل. إن قلة من الناس هي التي تدرك أن المرء يصنع مستقبله بيده، مثلما هو الأمر مـع المـال. فـإن أردت أن تصير إلى الأحسـن وتجني المال بدلا من الكـدح في العمل، فلتعلـم إذن أن ذكاءك المالـي بالـغ الأهمية. أمـا إن كنت ذلك النوع مـن الناس الذي يجلـس مترقبا الشيء الصـواب ليأتيه، فقد تنتظر طوال الوقت: إذ الأمر حينها سيكون أشبـه بانتظارك كل الإشـارات الضوئية حتى تصبح خضراء طوال مسافة خمسة أميال قبل أن تشرع في المسير.

كأطفـال صغـار، كان أبـي الثـري يكـرر عليَّ أنـا و"مايـك" أن "المال ليـس شيئا حقيقيـا"، كمـا كان يذكرنا في المناسبة تلـو الأخرى كيف اقتربت كثيـرا أنا و"مايك" مـن معرفـة سر المـال في ذلك اليـوم الذي اجتمعنا فيـه وشرعنا في جنـي المال من العبـوات البلاستيكيـة. لقد كان من عادتـه أن يقول: "يبتكر الأثريـاء وسائل الحصول على المال، فيما يعمل الفقراء والطبقة الوسطى لقاءه. وكلما اشتد اعتقادك بكون المال

شيئـا حقيقيا، ازداد كدحك فـي جمعه. فإن استطعت فهم فكرة عـدم كون المال شيئا حقيقيا، فسوف تصير أسرع في الوصول إلى الثراء".

وغالبا ما كنت أنا و "مايك" نعيد عليه قوله بسؤالنا: "ما المال؟ فإن لم يكن المال شيئا حقيقيا، فما يكون إذن؟".

وكان أبي الثري يرد قائلا: "إنه ما نتفق على أنه هو".

إن أعظم أصولنا على الإطلاق هو العقل، فإن أحسنَّا تدريبه، فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرفة العين؛ إذ أضحت الثروة اليوم على النقيض تماما مما صورته مخيلة الملوك والملكات منذ ثلاثمائة عام مضت، كما أن العقل غير المدرب بوسعه هو الآخر أن يتسبب في فقر مدقع يبقى ما بقيت حياة الناس بتلقينهم إياه لعائلاتهم.

أعظم أصولنا على الإطلاق هو العقل، فإن أحسنَّا تدريبه، فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرفة العين.

أما في عصر المعلومات، فيتعاظم المال بصورة فلكية، فيثري القلة من الأفراد بلا مبرر من لا شيء - مجرد أفكار واتفاقات. وإن أنت سألت الكثيرين ممن يتاجرون بالأسهم أو غيرها من الاستثمارات ليتعيشوا منها، فسيخبرونك بأنهم في هذا الأمر طوال الوقت؛ ففي أغلب الأحيان، يمكن أن تُجنى الملايين من لا شيء، وأعني من لا شيء أنه لم تجر مقاضاتها بأي شيء، بل تأتي لقاء الاتفاقات، أو لقاء نقرة باليد على لوح مبادلة، أو ومضة على شاشة سمسار يجلس في مدينة لشبونة، بعث بها إليه آخر من تورنتو ، لتومض قافزة إلى لشبونة، أو مكالمة مع سمساري طالبا منه القيام بعملية شراء ثم بيع ما اشتراه بعد ذلك بثانية. فلم يعد كفك هو الذي يقلب المال، بل الاتفاقات.

لِمَ إذن ترقي من ذكائك المالي؟ والجواب هو أنك أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع الإجابة عن هذا السؤال. إن بوسعي إخبارك لماذا عملت على ترقية هذا النطاق من ذكائي: فلقد عملت على هذا لأنني أردت أن أجمع المال سريعا، وليس لأنه كان عليَّ ذلك، بل لأنني رغبت فيه. إنها عملية تعلم مذهلة؛ إذ كنت أعمل على ترقية حاصل ذكائي المالي لأنني أريد المشاركة في أسرع وأضخم لعبة في العالم، وفيما يخصني أنا، أرغب في أن أكون جزءا من هذا التطور غير المسبوق الذي وصلت إليه الإنسانية، وهو تطور شهده عصر يعمل فيه بنو البشر بعقولهم البحتة لا بأجسامهم، هذا بجانب أن هذه هي الإثارة بعينها. إن ذلك هو شهادة العين على ما يجري، وهو ذروة العيش المرة، وذلك هو الشيء المخيف والممتع!

لهذا أستثمر في ذكائي المالي، كيما أرتقي بأعظم أصل حزته؛ فأنا أريد أن أزاحم المصرين على المضي قدما، لا أن أكون في أواخر الصفوف.

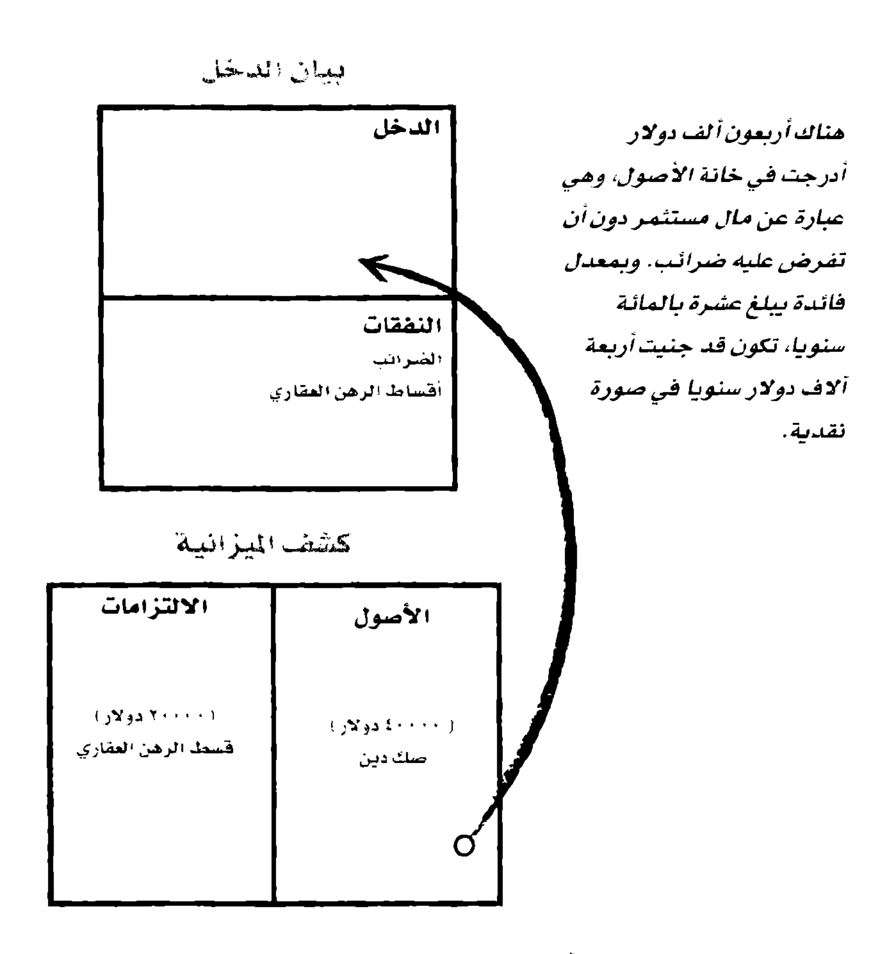
سوف أضرب لك مثلا بسيطا عن كيفية صنع المال: في بداية التسعينيات كان اقتصاد مدينة فينيكس بولاية أريزونا مريعا، وكنت أشاهد البرنامج التليفزيوني "صباح الخير يا أمريكا" حين ظهر الخبير المالي وشرع يتنبأ للولاية بالويل والثبور وعظائم الأمور. كانت نصيحة هذا الخبير هي ادخار المال، بمعنى أن يجنب الناس مبلغ مائة دولار شهريا بحد قوله، وفي غضون أربعين عاما سيصير المرء من أصحاب الملايين.

في الواقع، تبدو فكرة تجنيب مبلغ من المال شهريا فكرة منطقية. وهي خيار واحد يتبعه أغلب الناس، لكن المشكلة هي أن هذا الخيار يُعمي المرء عما يجري حوله؛ حيث يفوِّت الناس باتباعهم هذا الخيار فرصًا عظيمة لتحقيق نمو بالغ في أموالهم، وما تلبث الفرصة أن تفوتهم .

إن الاقتصاد في هذا الوقت كان مريعا، لكن هذا الوقت يمثل أفضل ظروف السوق عند المستثمرين، لكنني حينها كنت قد جمدت أموالا وافرة في سوق الأسهم وفي الشقق السكنية، ولم تتوافر بيدي سيولة، ولأن الجميع كانوا يقدمون على البيع، كنت أقدم أنا على الشراء. ولم أكن في هذا أدخر المال، بل كنت أستثمره. فلقد كان بحوزتي أنا وزوجتي ما يفوق المليون من الدولارات نقدا تدور في سوق سريعة النمو، وكانت تلك أفضل فرصنا للاستثمار. ولأن الاقتصاد كان في حالة بائسة، لم أستطع الخروج من صفقاته الصغيرة واسترداد النقد السائل.

لقد صارت المنازل التي بلغت قيمتها ذات يوم مائة ألف دولار تباع بمبلغ خمسة وسبعين ألف دولار. ولكن بدلا من التسوق في الأراضي العقارية في الجوار، شرعت في التسوق داخل مكاتب المحاماة وباحات المحاكم. ففي مثل أماكن التسوق هذه، يمكنك ابتياع منزل تبلغ قيمته خمسة وسبعين ألف دولار في بعض الأحيان بمبلغ عشرين ألف دولار أو أقل من ذلك. وبألفي دولار اقترضتها من زميل لمدة تسعين يوما لقاء مائتي دولار، منحت أحد المحامين شيكا كدفعة مقدمة، وفي أثناء عملية التسجيل وضعت إعلانا في إحدى الصحف عن بيع منزل تبلغ قيمته خمسة وسبعين ألف دولار لقاء ستين ألف دولار فقط ودون مبلغ مقدم. وما أكثر المهاتفات التي توالت عليَّ. فعمدت إلى فرز المشترين، سامحا لهم بتفقد المنزل فور أن أصبح ملكا لي قانونا. وكان تهافت الناس عليه لا يوصف، وتم بيع المنزل في دقائق معدودات. فطلبت من المشتري مبلغ ألفين وخمسمائة دولار لقاء عمليات التسجيل، فقدمها لي مسرورا، وتسلمت الشركة

المسئولة عن التسجيل صك الملكية المهمة من هناك. فرددت مبلغ الألفي دولار إلى صديقي الذي اقترضتها منه مضافا إليها مائتا دولار وكان سعيدا، كما كان الشخص الذي اشترى مني المنزل سعيدا، وكذلك المحامي وكذلك كنت أنا؛ فلقد بعت بمبلغ ستين ألف دولار منزلا كلفني عشرين ألف دولار، وأضفت مبلغ الأربعين ألفا ـ والتي أتى

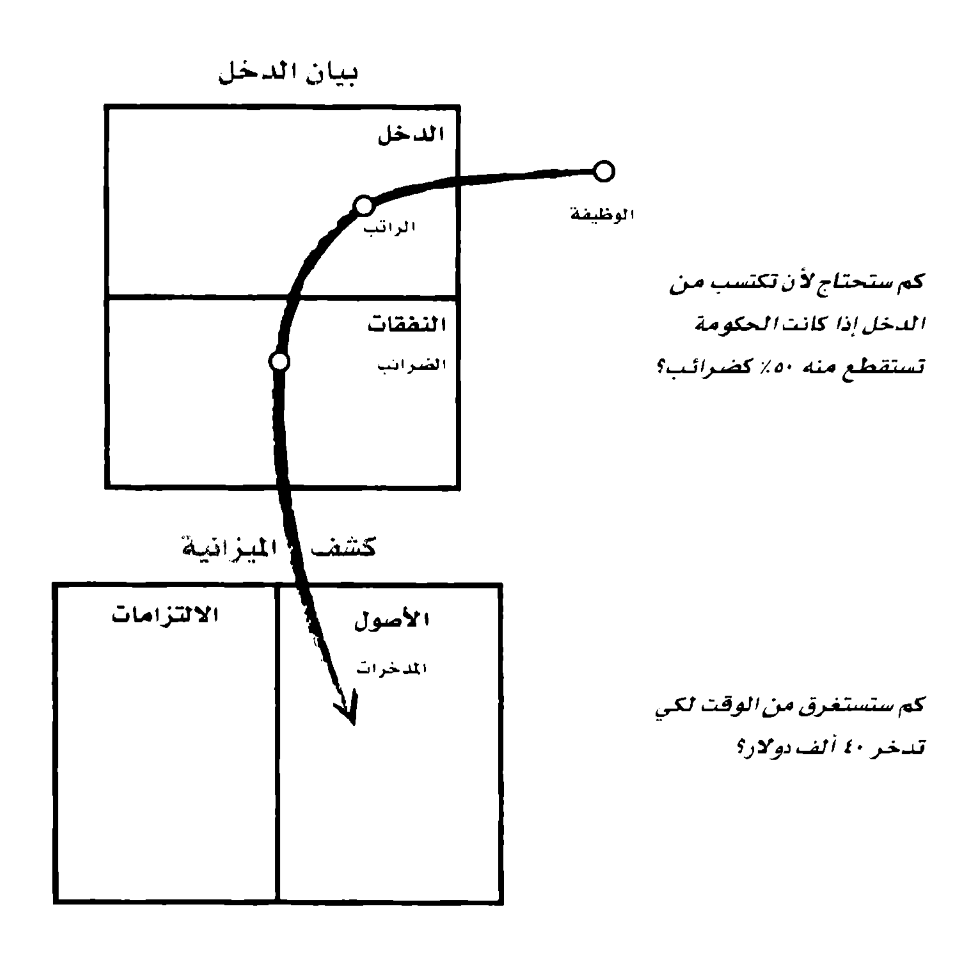


بها المال الموجود في خانة الأصول ـ في صورة مذكرة تعهدية من المشتري، وكان كل الوقت الذي استغرقته هو خمس ساعات.

وبما أنك صرت على الطريق نحو اكتساب المعرفة المالية وأصبحت أكثر مهارة في قراءة الأرقام، فسأعرض عليك صورة لاستثمار المال:

وفي أثناء هذا الكساد، استطعت أنا وزوجتي أن نجري ستا من هذه المعاملات البسيطة في أوقات فراغنا. وفيما ظلت وفرة مالنا مختزنة في ملكيات أكبر وفي

سوق الأسهم، كان بمقدورنا جني ما يربو على مائة وتسعين ألف دولار قيمة للأصول (بصكوك تبلغ قيمة الفائدة عليها عشرة بالمائة) من عمليات الشراء الست تلك، أي معاملات الشراء والبيع. وقد بلغت حصيلة هذا ما يقرب من تسعة عشر ألف دولار كدخل في غضون سنة، وتم تحصين أكثرية هذا المبلغ تحت غطاء شركتي الخاصة، وقد كانت غالبية مبلغ التسعة عشر ألفا هذا، تذهب إلى سداد نفقات شركتي تحت بند السيارات والوقود ورحلات العمل والتأمين، والعشاء مع العملاء وغيرها من البنود. وعندما سنحت الفرصة للحكومة بفرض ضرائب على الدخل، كان هذا الدخل قد



صرف بالفعل بالصورة القانونية كنفقات لم تفرض عليها ضرائب.

كان هــذا مثــالا بسيطــا عن كيفيــة الابتكار فــي جني المــال، واختلاقــه، وحمايته باستخدام الذكاء المالي.

والآن اطرح على نفسك هذا السؤال: كم سيستغرق وقت ادخار مبلغ مائة وتسعين ألف دولار؟ وهل قد يمنحك المصرف فائدة تبلغ عشرة بالمائة عليه كوديعة عنده؟ ثم لك أن تتخيل الأمر بعد ثلاثين عاما. إنني أرفض أن يمنحني المصرف مائة وتسعين ألف دولار؛ إذ سيتوجب عليَّ حينها أن أسدد عنه ضريبة، بالإضافة إلى أن فوائد العشرة بالمائة على هذا المال، والتي تبلغ تسعة عشر ألف دولار، تعد مبلغا قليلا لا يحسب بجوار دخل يبلغ خمسمائة ألف دولار.

إنني أقابل أناسا يتساءلون ما الذي سيحدث إن لم يسدد المرء ضرائبه. إن هذا يحدث، وإنه يمثل خبرا سارًّا؛ حيث يمكن استرداد هذا المنزل البالغ قيمته ستين ألف دولار ليعاد بيعه بمبلغ سبعين ألف دولار، وتحصيل مبلغ الألفين وخمسمائة نفسه كقرض مقابل عمليات التسجيل ونقل الملكية، وستبقى حصيلة هذه المعاملة صفرًا في عين المشتري الجديد، وسوف تتكرر المرة تلو المرة.

فإن كنت سريع الفهم في متابعتي، فسترى أن في المرة الأولى التي بعت فيها المنزل، قمت برد مبلغ الألفي دولار. حسابيا، لم أساهم بأية أموال في هذه المعاملة، وكان معدل العائد على استثماري فيها لا حصر له. فهذا يعد مثالًا لعدم المساهمة بالمال مع جني الكثير من المال.

أما في المعاملة الثانية حين أعدت بيع المنزل، فكان بإمكاني وضع مبلغ ألفي دولار في حافظتي، ومن ثم تمديد فترة استغلال مبلغ القرض لثلاثين عاما أخرى. أما مقدار العائد على استثماري هذا المبلغ فلست أعرفه، لكنني متيقن من أنه يفوق ادخار مبلغ مائة دولار شهريا، والذي ينبغي أن يحسب مائة وخمسين لا مائة دولار وحسب؛ إذ سيجري حساب ضريبة دخل عليه تبلغ خمسة بالمائة طوال أربعين عاما، ثم سيعاد فرض ضريبة تبلغ ٥٪ على المبلغ بعد أن يكتمل. ولست أرى في ذلك ذكاء، نعم قد يكون تصرفا آمنا، لكنه ليس ذكيا.

وبعد عدة سنوات، وبينما أصبحت سوق العقارات بمدينة "فينيكس" أكثر قوة، صارت تلك المنازل التي كنا نبيعها لقاء ستين ألف دولار تساوي مبلغ مائة وعشرة آلاف دولار. صحيح أن هناك فرصًا لا تزال متاحة لاسترداد المنازل ثم إعادة بيعها، لكنها ستكلفني أصلا ثمينا، وهو وقتي الذي سيستهلك في الخروج والبحث عنها؛ إذ إنها صارت نادرة، ويطاردها آلاف من المشترين باحثين عن هذا النوع من الصفقات،

بينما لا تستحق إلا قلة منها هذا الجهد. فلقد تغيرت السوق، وصار لزاما على المرء أن يمضي قدما باحثا عن فرص أخرى يضيف بها إلى خانة أصوله.

إنني أسمع المقولات التالية: "ليس بوسعك القيام بهذا الأمر هنا" و"إن هذا ضد القانون" و"أنت تكذب" أكثر مما أسمع: "أيمكنك إخباري بكيفية القيام بهذا؟". إن الحسبة بسيطة للغاية، ولن تحتاج لا إلى علم الجبر ولا إلى التفاضل والتكامل. ولست أكتب بيدي الكثير؛ إذ تتولى شركة نقل الملكية المعاملات القانونية وخدمة السداد، كما أنه ليست هناك أرفف يتوجب عليَّ إصلاحها ولا حمامات عليَّ أن أصلح مجاريها لأن مُلاك العقار هم من يتوجب عليهم القيام بهذا؛ فالمنزل منزلهم، ثم تأتي مناسبات يتوقف فيها أحد هؤلاء الملاك عن سداد المستحق عليه، وإنني لأجد هذا رائعا لأن هناك مقابلاً للتأخير في السداد، أو يغادرون العقار فيعاد بيعه - نظام المقاضاة يحل هذه المشكلات.

وقد لا ينجح هذا في بلدك، فقد تكون ظروف السوق مختلفة، لكن المثال المضروب يعرفك كيف يمكن لعملية مالية بسيطة أن تولد مئات الآلاف من الدولارات، تستهلها بالقليل من المال ولا تخوض فيها سوى قليل من المخاطرة، وهو مثال على كيفية أن المال يعني مجرد اتفاقية، من السهولة بحيث يمكن لأي طالب بالمدرسة العليا أن يعقدها.

أي الأمرين إذن أشق عليك؟

١. أن تكدح في العمل لتدفع ضريبة تبلغ خمسين بالمائة على ما قدمت، وتدخر ما تبقى، ثم تجني فائدة تبلغ خمسة بالمائة على هذه البقية ليعاد فرض ضرائب عليها؟

أم

٢. أن تأخذ الوقت اللازم لترقِّي من ذكائك المالي، فتنتفع بالقوة الكامنة في عقلك وفي خانة الأصول؟

لكن أغلب الناس لا يقومون بذلك؛ إذ ينصت أكثرهم إلى النصيحة الشائعة التي تقول: "اعمل بجد وادخر المال".

وطوال ثلاثين ساعة من العمل، استطعت إضافة ١٩٠ ألف دولار إلى خانة الأصول، دون أن أسدد عنها أية ضرائب.

إن أنت أخذت بالخيار الأول، فتأكد من أن تضع في حسبانك كم من الوقت يلزمك. وهو أحد أعظم أصولك، لادخار مائة وتسعين ألف دولار.

عساك الآن قد تفهمت لِمَ أهز رأسي كلما سمعت الوالدين يقولان: "إن ابني يحسن صنعا في المدرسة، وتلقى تعليما حسنا" فقد يكون ذلك شيئا طيبا، ولكن أهو كافٍ؟

إنني أعرف أن إستراتيجية الاستثمار المذكورة بعاليه إنما هي إستراتيجية استثمار متواضعة، وتستخدم لتمثيل إمكانية نمو الشيء الصغير ليصير كبيرا. ومرة أخرى أنبه إلى أن نجاحي إنما يعكس أهمية الأساس المالي القوي، والذي يبدأ بتعليم مالي فعال.

١. *المحاسبة*

المحاسبة هي المعرفة الماليـة، أو القدرة على قراءة الأرقام، وهي مهارة ضرورية إذا أردت أن تؤسس شركة أو تقيم استثمارات.

٢. *الاستثمار*

وهو علم توظيف المال لتوليد المزيد من المال.

٣. *فهم الأسواق*

فهم الأسواق هو علم العرض والطلب. فلقد منح "ألكسندر جراهام بيل" السوق ما كانت تحتاج إليه، وكذلك فعل"بيل جيتس"، ومثلهما كان بيع منزل قيمته خمسة وسبعون ألف دولار مقابل ستين ألف دولار وجني عشرين ألف دولار نتاجا لاستغلال فرصة أوجدتها هذه السوق، حين كان هناك شخص ما يقوم بالبيع وآخر بالشراء.

٤. *القانون*

أي المعرفة باللوائح والتشريعات المحاسبية والتنظيمية والقومية، وقد زكيت لك خوض اللعبة طبقا لهذه القوانين.

لقد سبق أن قلت ـ وما زلت أرى أنه جدير بالتكرار ـ إن الذكاء المالي هو جماع المهارات الفنية الأربع التالية:

إن هذا الأساس الجوهري، أو المزيج من تلك المهارات. هو ما يحتاج إليه المرء لينجح في مسعاه لتحصيل الثروة. سواء كان سعيه إلى تحصيلها من خلال ابتياع المنازل الصغيرة أو الشقق الكبيرة أو الشركات أو الأسهم والسندات أو الاعتمادات المتبادلة أو المعادن النفيسة، أو بطاقات كرة البيسبول أو ما شابه ذلك.

وبعد عدة سنوات، نهضت سوق العقارات من كبوتها، وتسارع الجميع إليه، كما أخذت سوق الأسهم في الازدهار واجتذاب الجميع، وعاود الاقتصاد الأمريكي الوقوف على قدميه ثانية، فبادرت ببيع عقاراتي، وصرت أسافر إلى بيرو وإلى النرويج وماليزيا والفلبين. لقد تغيرت صور الاستثمار، وتركت سوق العقارات بعد أن تضاءلت مبيعاتها. وإنني لأشاهد وحسب قيمة ما في خانة الأصول وهي تتزايد، وربما أبدأ بالبيع لاحقا هذا العام؛ حيث يتوقف ذلك على بعض التغييرات في القوانين التي قد يوافق عليها الكونجرس. كما أشك في أن بعض تلك الصفقات الصغيرة الخاصة بالمنازل الستة ستكون هي ما أبدأ به، وأن صك الأربعين ألف دولار سيتحول إلى نقدية. إنني بحاجة إلى الاتصال بمحاسبي الخاص حتى أجهز نفسي لتلقي السيولة والبحث عن سبل لحمايتها من الضرائب.

إن النقطة التي أود الإشارة إليها هنا، هي أن الاستثمارات تأتي وتذهب، وأن السوق تزدهر وتركد، وأن الاقتصاد يسوء ويتحسن، وستظل فرص العمر تواتيك طوال حياتك، بل وفي كل يوم من أيامها، لكننا نفشل في أغلب الأحيان في أن نرى هذه الفرص، لكنها لا تزال هناك. وكلما تغير العالم وتغيرت التقنية معه، سنحت الفرص لتحقق الأمان المالي لك ولأسرتك ولأجيال أخرى.

لِمَ إذن تزعج نفسك بتطوير ذكائك المالي؟ مرة أخرى، لن يسع أحد الإجابة عن هذا السؤال سواك، أما أنا فأعلم لماذا أظل على درب التعلم والترقي، إذ أقوم بهذا لأنني أعلم أن هناك تغيرات آتية. إنني أرحب بالتغيير ولا أتشبث بالماضي، كما أعلم أنه ستكون هناك أزمات وانفراجات بالسوق، وأريد أن أرقي من ذكائي المالي باستمرار لأنني أعلم أنه عند كل تغير يطرأ على السوق، سيكون هناك أناس يجثون متوسلين من أجل بقائهم في وظائفهم، في الوقت الذي سيتلقى فيه آخرون ثمارا يانعة تذللها لهم الحياة بين وقت وآخر ويحيلونها إلى ملايين ـ وهذا هو ما أعنيه بالذكاء المالي.

كثيرا ما يسألني الناس عن الفرص التي أحلتها أنا إلى ملايين. وكمعلومة شخصية عن نفسي، أجدني مترددا في ضرب أمثلة عدة عن استثماراتي الشخصية، وذلك لأنني أخشى أن أبدو كمن يتباهى ببوقه ويعلي نفيره لافتا إليه الأنظار. إنني ليس لي في هذا مأرب، وإنما أضرب هذه الأمثلة كإيضاحات عددية وسردية لحالات بسيطة وواقعية، وغرضي من اللجوء إليها هو رغبتي في تعريفك أن الأمر يسير بإذن الله، وسيتيسر عليك كلما ترسخت فيك أقطاب الذكاء المالي الأربعة.

شخصيًّا، أنا أستخدم أداتين رئيسيتين لتحقيق النمو المالي: أولاهما العقارات، وثانيتهما الأسهم صغيرة القيمة. أما العقارات فهي الأساس، وأما الأسهم، فمع تقلبات

السوق توفر لي التدفق النقدي، كما تيسر لي بعض الزيادات الضخمة في القيمة بين مناسبة وأخرى. وهكذا يجري استخدامي لرأس مال صغير في صورة أسهم، لتحقيق النمو السريع.

لست أرشح لك القيام بأي شيء أقوم أنا به؛ فالأمثلة المعروضة هنا لا تعدو كونها أمثلة. فإن واتتني فرصة لكنها معقدة للغاية، وغاب عني فهم طبيعة الاستثمار، نأيت بنفسي عنها؛ فمبادئ الحساب البسيطة هي والمنطق كل ما أنت بحاجة إليه لتحقق النجاح المالي.

إليك خمسة أسباب دفعتني إلى ضرب الأمثلة الواردة في هذا الكتاب:

١. لتحفيز الناس على تعلم المزيد.
٢. لأعلم الناس أن الأمر يسير ما دام الأساس المالي قويا.
٣. لأبين أن بمقدور الجميع تحصيل ثروة عظيمة.
٤. لأبين أن هناك ملايين السبل التي يمكنك من خلالها تحقيق أهدافك.
٥. لأبين أن الأمر ليس معرفة صماء عسيرة الفهم.

في عام ١٩٨٩، اعتدت ممارسة الجري عبر ضاحية خلابة المناظر في بورتلاند بولاية أوريجون، وكانت تلك الضاحية يتناثر فيها بضعة منازل متواضعة وصغيرة، لكنها جميلة، وكنت أتوقع أن أرى الفتاة ذات الرداء الأحمر تعدو على جانب الطريق في سبيلها إلى منزل جدتها.

كانت لافتات "منزل للبيع" متناثرة في كل مكان. وكانت سوق الأخشاب قد بلغت حالة مريعة، فيما كانت سوق الأسهم قد تهاوت لفورها، وسادت الاقتصاد حالة ركود. ولاحظت في أحد الشوارع أن علامة "معروض للبيع" كانت أكبر حجما من مثيلاتها، وقد بدت هذه اللوحة أكثرهم قدما، وكنت قد عدوت بجوارها بالأمس، فذهبت إلى مالك المنزل الذي بدا مضطربا.

سألته: "كم تطلب لقاء هذا المنزل؟".

التفت إليَّ وعلى وجهه ابتسامة فاترة وقال: "فلتقدم لي عرضا"، ثم استطرد قائلا: "لقد ظل معروضا للبيع طوال عام، ولم يأت أحد ولو ليلقي عليه نظرة".

فقلت: "سنرى"، وابتعت المنزل بعدها بنصف ساعة بمبلغ أقل من الذي طلبه بمقدار عشرين ألف دولار.

كان المنزل مكونا من غرفتي نوم صغيرتين، لطيفتين، بنوافذ ذات زخارف رثة. كان لون المنزل أزرق فاتحًا يشوبه الرمادي، وكان قد بني في عام ١٩٣٠. وفي الداخل كانت هناك مدفأة صخرية جميلة لإشعال النار، كما كان هناك سريران صغيرا الحجم ـ كان منزلا مثاليا لتأجيره.

أعطيت المالك مبلغ ٥٠٠٠ دولار دفعة مقدمة من مبلغ خمسة وأربعين ألف دولار في حين أنه يستحق عن جدارة خمسة وستين ألف دولار، لولا أن أحدا لم يرغب في شرائه. ارتحل المالك عن المنزل خلال أسبوع سعيدا بتحرره منه، وأتى أول المستأجرين ليقطنه، وهو أحد أساتذة الجامعة المحليين، وبعد أن سددت دفعة الرهن الأولى، وسائر النفقات والمصاريف الإدارية، كنت أضع في حافظتي مبلغًا لا يقل عن أربعين دولارًا في نهاية كل شهر ـ ولم يكن مبلغا مثيرا بأية حال.

وبعد انقضاء عام، شرعت سوق أوريجون الراكدة في الحراك ثانية، وتدفق المستثمرون من كاليفورنيا حاملين أموالهم التي جلبوها من سوق العقارات هناك، والتي لا تزال مزدهرة، ميممين وجوههم شمالا لشراء ما في طريقهم في أوريجون وواشنطون، فبعت هذا المنزل الصغير بمبلغ ٩٥ ألف دولار لزوجين شابين من كاليفورنيا، كانا قد ارتأيا فيه غنيمة. فنما رأس مالي بما يقارب ٤٠ ألف دولار، لينطبق عليها القانون الضريبي رقم ١٠٣١، وشرعت أبحث عن وعاء أحفظ فيه مالي. وفي غضون شهر،

المشكلة في الاستثمارات "الآمنة" هي قلة المكاسب المتحصل عليها من ورائها.

وجدت مبنى سكنيا مكونا من ١٢ شقة، ملاصقا لمصانع شركة إنتل في بيفرتون بولاية أوريجون. كان مالكاه يعيشان في ألمانيا، ولم يكونا واعيين بما يستحقه المكان، ومرة أخرى كان المالكان يرغبان في تركه. عرضت عليهما مبلغ ٢٧٥ ألف دولار لمنزل يستحق مبلغ ٤٥٠ ألف دولار، واتفقنا في النهاية على مبلغ ٣٠٠ ألف دولار. فابتعته وأبقيت عليه لسنتين، ومنتفعا بمبدأ ١٠٣١ للمقايضة، بعت المنزل بمبلغ ٤٩٥ ألف دولار، وابتعت مبنى مكونا من ٣٠ شقة سكنية في فينيكس بولاية أريزونا، وحتى نتخلص من الطقس المطير، ارتحلنا إلى فينيكس، وهكذا كنت سأبيع المكان بأية حال. ومثلما كانت حال سوق العقارات في أوريجون، كانت سوق العقارات في فينيكس كاسدًا. ولهذا استطعت شراء مبنى مكون من ثلاثين وحدة سكنية في فينيكس بمبلغ ٨٧٥ ألف دولار، سددت منها ٢٢٥ ألف دولار كمقدمة، فيما كان الدخل النقدي الذي تدره عليَ الشقق الثلاثون يبلغ خمسة آلاف دولار شهريا.

وحين شرعت سوق أريزونا في الانتعاش، عرض على مستثمر من كولورادو أن أبيع له العقار مقابل مليون ومائتي ألف دولار.

الشاهد في هذا المثال هو كيف يمكن لمقدار ضئيل من المال، أن ينمو ليصير مبلغًا ضخمًا. ومرة أخرى، مدار الأمر هو فهم القوائم المالية، وإستراتيجيات الاستثمار، والإحساس بالقوانين والأسواق.

فإن لم يحقق الفرد تناغما مع هذه الأشياء، فعليه إذن أن يتبع النصيحة الشائعة، أي أن يلعب اللعبة من الجانب الآمن، وأن ينوع محفظة استثماراته، وألا يقدم على الاستثمار إلا في المجالات الآمنة. ولكن ليعلم أن المشكلة في الاستثمارات الآمنة هي قلة المكاسب المتحصَّل عليها من ورائها.

إن أغلب مكاتب السمسرة لن تقترب من المعاملات التي تنطوي على المخاطرة، ليحموا بذلك أنفسهم وأموال عملائهم، وتلك لعمري سياسة حكيمة. لن تسنح الصفقات المربحة بحق للمبتدئين، بل تُجَنّب أفضل الصفقات، والتي تزيد الثري ثراءً لأولئك المتقنين للعبة. وقانونا، ليس من المصرح به أن تقحم شخصا لم يتمرس بعد في مثل هذه الصفقات غير الآمنة، وإن كان هذا بالطبع يحدث. وكلما تمرس المرء على الاستثمار ومسالكه، تبدَّت له الفرص في طريقه.

إن من الأمور المعينة لك على ترقية ذكائك المالي ما دمت حيا، هي ببساطة تجلي الفرص بين يديك. وكلما زاد ذكاؤك المالي، سهُل عليك النفاذ إلى حقيقة الفرصة التي أمامك. فذكاؤك المالي هو الذي يستطيع اكتشاف الصفقات الرديئة، أو يحيلها إلى رابحة. وكلما تعلمت ووجدت المزيد لتعلمه ازداد ما أجنيه من المال بيسر. إذ تتوافر لي الخبرة والحكمة كلما مضت بي السنون. إن لي أصدقاء يعمدون إلى خوض اللعبة من جانبها الآمن، ويعملون جادين في مجال عملهم، لكنهم يفشلون في تحصيل الحكمة المالية، وهي الحكمة التي تستغرق من المرء وقتا ليحصلها.

إن مجمل فلسفتي هي نثر البذور داخل خانة الأصول الخاصة بي، وتلك هي وصفتي: حيث أبدأ صغيرا وأنثر البذور. فينمو بعضها ولا ينمو البعض الآخر. ومن بين الاستثمارات العقارية التي تديرها شركتي، هناك بضعة ملايين مجمدة في عقارات جديرة بالحيازة، وهي ما نطلق عليه الاستثمار العقاري الائتماني أو المؤجل.

إن المعنى الذي أريد الإشارة إليه هنا هو أن معظم هذه الملايين قد بدأت بمبلغ قليل يتراوح ما بين خمسة آلاف وعشرة آلاف دولار، لكن كان مـن حظ تلك الدفعات المقدمة أن جرت في سوق سريعة النمو، ولم تُفرض عليها الضرائب، ودارت مرارا وتكرارا لعدة سنوات.

كما أنه في حوزتنا أيضا محفظة للأسهم، تصونها منظمة نسميها أنا وزوجتي شركة اعتمادات متبادلة شخصية، كما أن لدينا أصدقاء يتعاملون على وجه الخصوص مع المستثمرين أمثالنا، من الذين لديهم فائض من المال يُدر عليهم دخلا شهريا ويرغبون في استثماره، فنشتري شركات خاصة تنطوي على مخاطر كبيرة، أوشكت أن تطرح للاكتتاب العام في بورصات الأسهم في الولايات المتحدة وكندا، وأحد الأمثلة على كيفية تحقيق المكاسب السريعة، هو القيام بشراء مائة ألف سهم بقيمة خمسة وعشرين سنتًا لكل سهم، قبيل طرح الشركة للاكتتاب. فإن كانت الشركة تدار إدارة جيدة. فسيظل سعر السهم آخذا في الارتفاع، وقد يصل سعره إلى عشرين دولارا أو يزيد، وقد مرت بنا سنوات تنامي فيها مبلغ ٢٥ ألف دولار حتى وصل إلى مليون دولار في أقل من عام.

فإن كنت عارفا بما تفعل، فلن يمثل الأمر مراهنة، لكنها ستصير كذلك إن ألقيت بالمال في صفقة ما ثم شرعت تدعو الله أن تحقق المكاسب. فالأصل في كل شيء هو أن تطبق المعرفة الفنية، وأن تلجأ إلى مقتضى الحكمة وتحب اللعبة وتعرض عن الأشياء الشاذة لتدني مخاطرتك. بالطبع لن يخلو الأمر من المخاطرة. لكن الذكاء المالي هو الذي سيعينك على تحسين فرصك، ولهذا السبب تمثل مضاربة ما مخاطرة لشخص، بينما تمثل مخاطرة أقل لشخص آخر، وهذا هو السبب الجوهري في حثي المستمر للناس على أن يستثمروا في تعلمهم تعليما ماليا أكثر مما يستثمرون في الأسهم أو العقارات أو في أية سوق أخرى؛ فكلما ازداد ذكاؤك. تعاظمت مقدرتك على اقتناص الفرص.

تمثل مضاربات الأسهم التي أستثمر فيها مخاطرة عظيمة لأغلب الناس لا أنصح بها على الإطلاق؛ حيث أمارس هذه اللعبة منذ عام ١٩٧٩ ودفعت ثمن ما تعلمته. ولكنك إن أعدت قراءة لماذا تعد استثمارات كهذه شديدة المخاطرة بالنسبة لأغلب الناس، فقد توجه حياتك إلى مسار مختلف، وتصير مضاربتك لتنمية مبلغ ٢٥ ألف دولار لتصير مليونا مضاربة ضئيلة في مخاطرها.

وكما ذكرت سابقا، لا يعد شيء مما كتبته في هذا الكتاب بمثابة وصية بفعله، ولكنه استُخدم فقط لضرب المثل على ما هو شيء بسيط وممكن التحقيق: فما أيسر ما أقوم به، ولا يزال أمر تحقيق الفرد العادي دخلًا مستترًا يفوق المائة ألف دولار شهريا أمرا طيبا سهل المنال: فطبقا لحال السوق

إن كنت مدركا لما تفعل، فلن يمثل الأمر مراهنة، لكنها ستصير كذلك إن ألقيت بالمال في صفقة ما ثم شرعت تدعو الله أن تحقق المكاسب.

ومقدار ذكائك، يمكنك تحقيق هذا في غضون خمس إلى عشر سنوات. فإن أبقيت نفقاتك المعيشية متواضعة، فستسر بأن يأتيك دخل إضافي يبلغ ١٠٠ ألف دولار، بغض النظر عن وظيفتك التي تعمل فيها، وبمقدورك أن تعمل إن أحببت هذا أو أن تتوقف لفترة عن العمل حتى تستخدم المنظومة الضريبية الحكومية في صالحك بدلا من أن تُستخدَم ضدك.

وتعد العقارات منطلقا شخصيا لي، وأنا أحب العقارات لأنها مستقرة وبطيئة التقلبات، ولهذا أبقي على قاعدة انطلاقي مجمدة. نعم، يعد التدفق النقدي مستقرا، ولديه فرصة طيبة ليزيد من قيمته إن هو أدير بالصورة الملائمة، لكن الجيد في طبيعة العقارات، هو أنها تسمح لي بخوض مخاطرة أعلى بالمضاربة على الأوراق المالية التي أقوم بشرائها.

فإن حدث أن حققت أرباحًا ضخمة في سوق الأسهم، فسأسدد ضرائب المكاسب الرأسمالية على ما حققته من أرباح، ثم سأعود لأستثمر ما تبقى في العقارات، لأزيد من تأميني لقاعدة أصولي.

وإليك كلمة أخيرة عن العقارات: لقد طفت بالعالم ودرَّست الاستثمار للكثيرين، وفي كل مدينة كنت أتحدث فيها للناس، كنت أسمعهم يقولون إنه ليس بالوسع شراء العقارات بأثمان بخسة. لكن خبرتي تشير إلى نقيض هذا؛ فلا تزال هناك صفقات رابحة في نيويورك أو طوكيو، أو على أطراف المدن، يمر بها الناس دون أن يتوقفوا. ولا يزال في سنغافورة، وهي سوق سعرية متزايدة للعقارات، صفقات رابحة لا تتطلب سوى أن يقود المرء لمسافة قصيرة لأطراف المدن. ولهذا كلما سمعت شخصا يشير إليَّ قائلا إنه: "ليس بوسعك عمل هذا في هذا البلد"، أذكره بأن الأصح أن يقول: "لم أعرف بعد كيف أحقق هذا في هذا البلد".

> *الفرص العظيمة لا تراها عيناك، بل يراها عقلك.*

إن الفرص العظيمة لا تراها عيناك، بل يراها عقلك؛ فأغلب الناس لا يصيرون إلى الثراء أبدا؛ لأنهم ببساطة يفتقرون إلى التدريب المالي ليتعرفوا على الفرص الصائبة التي تلوح أمام أعينهم.

كثيرا ما يسألني الناس: "من أين أبدأ؟".

وقد ذكرت في الفصل الأخير من هذا الكتاب خطوات عشرًا اتبعتها في سعيي إلى تحقيق الحرية المالية، لكن عليك أن تتذكر دوما الترفيه عن نفسك، فالاستثمار لا يعدو كونه لعبة، تكسب فيها في بعض الأحيان، وتخسر في أحيان أخرى. ولكن تمتع بحياتك؛

إذ لا يحصل أكثر الناس على مكاسب أبدًا جراء خوفهم من الخسارة، وهذا هو السبب في أنني أجد المدرسة سخيفة للغاية. ففي المدرسة نتعلم أن ارتكاب الأخطاء شيء سيئ، ونتلقى العقاب عليها، ولكنك إن نظرت إلى الطريقة التي طُبع البشر على أن يتعلموا بها، لوجدت أننا نتعلم من ارتكابنا الأخطاء؛ إذ نتعلم كيف نسير ونحن نتعثر. فإن لم نتعثر قط، فلن يكون بوسعنا السير أبدا، والأمر نفسه ينطبق على تعلمنا ركوب الدراجة؛ فما زالت ركبتي تحمل ندبات من تلك الفترة. لكنني اليوم قادر على أن أقود الدراجة وبدون تفكير، والأمر هو نفسه في مسألة الإثراء؛ فالسبب الرئيسي في أن أغلب الناس ليسوا أثرياء هو، لسوء الحظ، خوفهم من الخسران؛ فالرابحون لا تروعهم الخسارة، لكن الخاسرين هم الذين يروعون منها، فالفشل جزء لا يتجزأ من النجاح، والذين يتلافون الفشل يتلافون النجاح أيضا.

إنني أنظر إلى مالي على أنه يشبه ممارستي للعبة التنس: حيث ألعب بإتقان، وأرتكب أخطاء ثم أصححها، ثم أرتكب المزيد من الأخطاء، لأعود فأصححها وأصير أكثر إتقانا. فإن خسرت اللعبة، فسآتي إلى الشبكة وأصافح خصمي مبتسما قائلا: "أراك السبت المقبل".

إن هناك نوعين من المستثمرين:

١. النوع الأول والأكثر شيوعًا هم الذين يبتاعون باقة من الاستثمارات؛ حيث يقومون بالتحدث مع أحد منافذ البيع بالتجزئة أو شركة عقارية أو سمسار للأسهم أو مخطط مالي، ثم يبتاعون شيئا ما - قد يكون هذا الشيء اعتمادا متبادلا، أو استثمارا عقاريا مؤجلا، أو أسهما وسندات، وإن هذا ليعد سبيلًا بسيطة ونظيفة للاستثمار، فمثله مثل المتسوق الذي يدلف إلى متجر للحواسب، ويبتاع أحد الحواسب الموضوعة فوق الرفوف.

٢. النوع الثاني، هم المستثمرون الذين يبتكرون وسائل تجميع الاستثمارات، حيث يقوم المستثمر من هذه الفئة بتجميع شتات الصفقة، تماما كأولئك الذين يقومون بتجميع مكونات الحاسب الآلي معًا، أي أن الأمر معهم يبدو كتفصيل للصفقة، وفيما لست أعرف الكثير عن تجميع مكونات الحاسب الآلي معًا، فإنني أعرف كيف أجمع شتات الفرص، أو أعرف أولئك الذين يقومون بذلك.

إن هذا النوع الثاني من المستثمرين، ربما يكون هو أعلى أنواع المستثمرين احترافية؛ إذ قد يستغرق الأمر سنوات لتجميع العناصر المشتتة معًا؛ وفي بعض الأحيان

قد لا تجتمع معًا أبدًا. وهذا النوع الثاني من المستثمرين، هو الذي شجعني والدي الثري على أن أكون عليه. ومن المهم أن يتعلم المرء كيف يقوم بتجميع القطع معًا، لأن ذلك هو السبيل لتحقيق المكاسب الضخمة، وهو السبيل للخسارة الفادحة في بعض الأحيان إن أتت الرياح بما لا تشتهي سفنك.

فإن أردت أن تكون مستثمرا من النوع الثاني، فستحتاج إلى اكتساب ثلاث مهارات، وهذه المهارات الثلاث هي:

١. **مهارة العثور على الفرص التي يغفلها سواك.**

ستری بعقلك ما تغفل عنه أعين الناس، والمثال على ذلك هو الصديق الذي ابتاع هذا المنزل المتهالك، والذي كان النظر إليه يثير أعصاب المرء. وقد تساءل الجميع عن سبب ابتياعه هذا المنزل، لكن الذي رآه هذا الصديق ولم نره كان أن المنزل قد بيع محاطا بأربع قطع شاسعة وخالية من الأراضي. وقد أدرك الصديق أنه بعد تسجيله الأرض، سيهدم المنزل ويبيع قطع الأرض الخمس لشركة إنشاءات، بثلاثة أضعاف ما تكلفه في الصفقة كلها. لقد جنى من وراء هذه الصفقة مبلغ خمسة وسبعين ألف دولار في غضون شهرين من العمل. وإن يكن هذا ليس بالمبلغ الكبير من المال، لكنه ولا شك يفوق مستوى الأجور المتدني، ولا ينطوي على أية صعوبة.

٢. **مهارة تنمية المال.**

إن الشخص العادي يذهب إلى المصرف وحده، لكن من يرغب في أن يكون من هذا النوع الثاني من المستثمرين، فسيحتاج إلى أن يعرف كيفية إنماء المال. وهناك سبل شتى للقيام بذلك لا تتطلب اللجوء إلى المصارف، ولقد تعلمت في مستهل مسيرتي، كيف أبتاع المنازل دون اللجوء إلى المصارف. ولم تكن المنازل هي التي لا تقدر قيمتها بمال، بل مهارة إنماء المال هي التي كانت كذلك.

إنني أسمع طوال الوقت أناسا يقولون: "لن يقرضني المصرف مالا" أو "ليس لديَّ المال لأبتاعه" ولكن إن كنت ترغب في أن تكون من النوع الثاني من المستثمرين، فعليك أن تتعلم القيام بالشيء الذي يعجز أغلب الناس عن القيام به. بعبارة أخرى، تسمح الأكثرية من الناس لافتقارهم إلى المال بأن يعوقهم عن عقد الصفقات. فإن صار بوسعك تخطي هذا العائق، فستسبق

الملايين ممن لم يكتسبوا هذه المهارات. كانت هناك العديد من المرات التي ابتعت فيها منزلا أو سهما أو مبنى للشقق السكنية دون أن أمتلك قرشا واحدا في المصرف، بل وابتعت ذات مرة منزلا سكنيا بمبلغ ١,٢ مليون دولار، ودفعت ذلك المال "على الورق" كما يسميه بعض الناس، أي بتعاقد مكتوب بين بائع ومشتر.

وبعد توقيع العقد، سددت عربونا بمبلغ ١٠٠ ألف دولار، ما يسر لي فترة سماح تمتد لتسعين يوما لأسدد بقية المبلغ. ولكن لِمَ تظن أنني فعلت ذلك؟ ببساطة لأنني علمت أن المنزل يستحق مبلغ مليوني دولار، ولم يحدث أن دفعت المائة ألف دولار مطلقًا، بل كان الشخص الحقيقي الذي سدد عربون المائة ألف، هو نفسه الذي منحني بعد ذلك مبلغ خمسين ألف دولار لأعثر له على مثل هذه الصفقة. وأخذ مكاني فيها، ومضيت أنا في طريقي، وكان الوقت الذي استغرقته مني هذه الصفقة ثلاثة أيام. وأكرر مرة أخرى، أن مدار الأمر هو ما تعرفه وليس ما تبتاعه - فالمسألة مسألة معرفة ليس غير.

٣. **مهارة إدارة الأذكياء.**

إن الأذكياء هم من يعملون مع شخص أو يوظفون شخصا أكثر منهم ذكاءً. وعندما تحتاج إلى مشورة، تيقن من أنك أحكمت انتقاء من يشير عليك.

نعم، هناك الكثير أمام المرء ليتعلمه، لكن المكافأة ستكون فلكية. فإن لم ترغب في اكتساب هذه المهارات، فإنني أزكي لك بشدة أن تكون مستثمرا من النوع الأول؛ فما تعرفه هو ما يشكل ثروتك الكبرى، وما لا تعرفه هو المخاطرة الكبرى.

هناك دوما مخاطرة، فتعلم كيف تتعامل معها، بدلا من أن تتجنبها كلية.

الفصل السادس

الدرس السادس: ليكن عملك بهدف التعلم لا جمع المال

كان الأمان الوظيفي يعني كل شيء لوالدي المتعلم،
أما التعلم فكان يعني كل شيء لوالدي الثري.

منذ عدة سنوات، أجرت صحيفة من سنغافورة مقابلة شخصية معي، ولقد أتت المراسلة، وبدأت المقابلة سريعا. كنا جالسين في ردهة أحد الفنادق الفارهة نحتسي القهوة ونتناقش حول الغرض من زيارتي لسنغافورة. فقلت إنني هنا لأنني ألقي أنا والسيد "زيج زيجلر" بعض المحاضرات، حيث يتحدث هو عن الحافز فيما أتحدث أنا عن "أسرار الأثرياء".

قالت لي: "ليتني أصبح مثلك يوما ما مؤلفة لكتب هي الأكثر مبيعا". ولقد طالعت بعضا من مقالاتها وتركت لديَّ انطباعا حسنا، إذ كان لها أسلوب كتابة يتسم بالوضوح والرصانة، جعل مقالاتها تجتذب اهتمام القارئين.

فأجبتها ردا على مقولتها: "إن لديك أسلوبا رائعا في الكتابة، فما الذي يمنعك من تحقيق حلمك؟".

أجابت مسرعة: "يبدو أن أعمالي لن تبلغ بي أي مبلغ. الجميع يقولون إنني أكتب روايات رائعة، ولكن الأمر لا يجاوز هذا الحد، ولهذا أبقيت على وظيفتي في الصحيفة، فهي على الأقل تعينني على سداد التزاماتي، ولكن، ألديك أية اقتراحات بهذا الصدد؟".

فقلت مبتسمًا: "نعم، إن لديَّ ما أقوله. لديَّ هنا في سنغافورة صديق يدير مدرسة للتدريب على عملية البيع، كما يوفر محاضرات تدريبية على البيع للعديد من كبريات المنظمات هنا في سنغافورة، وأظن أن حضورك إحدى هذه المحاضرات سيتيح لك فرصة عظيمة لتعزيز مؤهلاتك".

فقالت مشدوهة: "أتقول إن عليَّ الذهاب إلى معهد لتعلم البيع؟".

فأومأت بالموافقة.

فعاودت سؤالي: "أنت لست جادا فيما تقول، أليس كذلك؟".

أومأت ثانية ولكن متسائلا: "وما العيب في هذا؟". لقد صرت الآن في موقف من يراجع نفسه؛ فلقد أهانها شيء مما قلته، وصرت أتمنى لو لم أتفوه بكلمة، وبدلا من أن أحاول المساعدة، وجدت نفسي في موقف المدافع عن نفسه. قالت لي: "إنني حاصلة على ماجستير في الأدب الإنجليزي، فلِمَ أحتاج إلى التدريب على عملية البيع؟ لقد حصلت على درجة جامعية، وتلقيت دراستي في هذا المجال وليس عليَّ أن أعمل في مجال المبيعات، كما أنني أكره مندوبي المبيعات؛ فكل الذي يسعون إليه هو المال"، ثم قالت وهي تجمع حقيبتها بعصبية: "هلا أخبرتني لِمَ تتوجب عليَّ دراسة البيع؟".

وأمامنا على طاولة القهوة، قبعت نسخة قديمة من أحد كتبي التي حققت أفضل المبيعات، فالتقطت الكتاب كما التقطت مسودتها الرسمية للقاء، والتي دونت عليها ملاحظاتها.

وسألتها مشيرا لملاحظاتها: "هل ترين ذلك؟".

ألقت بنظرها إلى الملاحظات التي خطتها، ثم قالت متحيرة: "إلامَ ترمي؟".

أشرت ثانية عن قصد لملاحظاتها، وكانت قد كتبت على المسودة: "روبرت كيوساكي، مؤلف الكتب الأكثر مبيعًا".

قلت مجيبًا: "تقول ملاحظتك إنني المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعا، وليست الكتب الأحسن كتابة".

واتسعت عيناها سريعا.

قلت متابعا: "إنني كاتب مريع، أما أنت فكاتبة عظيمة. ولقد ذهبت أنا إلى مدرسة لأتعلم البيع، فيما نلت أنت درجة الماجستير، وإذا قرنت درجتك الجامعية بمعرفتك بالبيع، فستصبحين صاحبة المؤلفات الأكثر مبيعا والأجود كتابة".

فقالت وعيناها تقدحان شررا: "لن أتدنى أبدا لدرجة أن أقدم على دراسة البيع، وأناس مثلك ليس لهم شأن بالكتابة. إنني كاتبة تلقت تدريبا احترافيا على الكتابة، أما أنت فرجل بيع، وما تقوله ليس عادلا".

ألقت ببقية ملاحظاتها جانبا، وهرعت خارجة من الباب الزجاجي الضخم إلى صباح سنغافورة الرطب.

لكنها سطرت عني مقالا منصفا ومحببا صباح اليوم التالي. إن العالم يمتلئ بأناس أذكياء وموهوبين ومتعلمين - أناس نقابلهم كل يوم، ويحيطون بنا من كل جانب.

منذ أيام قلائل تدنى أداء سيارتي، فذهبت لإصلاحها، فأصلحها لي ميكانيكي شاب في دقائق معدودات؛ حيث أدرك مكان العطب فيها بأن أنصت ببساطة إلى صوت المحرك، وقد أذهلني ذلك، لكن الحقيقة المحزنة هي أن الموهبة لا تكفي.

كم يصدمني قلة ما يجنيه الموهوبون من الناس! لقد قابلت أناسا لامعين رفيعي التعليم، يجنون أقل من عشرين ألف دولار سنويًّا، وقد أخبرني أحد استشاريي الأعمال ممن تخصص في الاستثمارات الطبية، بصور المعاناة المالية التي يقاسيها العديد من الأطباء البشريين وأطباء الأسنان والطب الطبيعي. كان هذا في الوقت الذي ظللت فيه على اعتقادي أنه بمجرد تخرج هؤلاء، سيفيض المال بأيديهم. وكان هذا الاستشاري هو من قال لـي: "يفتقر هؤلاء الناس إلى مهارة واحدة فقط تنأى بهم عن نيل الثروة العظيمة".

ما تعنيه هذه العبارة هو أن أغلب الناس ليسوا بحاجة سوى أن يتعلموا ويتقنوا مهارة واحدة، لتتضاعف دخولهم أضعافا مضاعفة، ولقد ذكرت سالفا أن الذكاء المالي إنما هو جماع المعرفة بالمحاسبة وبالاستثمار وبالسوق وبالقانون، فإن اقترنت فيك هذه المهارات الفنية الأربع، فسوف يضْحى توليد المال من المال شيئا يسيرا؛ إذ إن الناس لا يعرفون عندما يتعلق الأمر بالمال سوى مهارة واحدة، وهي الكدح في العمل.

إن المثال التقليدي على اجتماع المهارات معًا، هو مثال الكاتبة الشابة في إحدى الصحف، والتي أتى ذكرها في أول الفصل، فإن اجتهدت في تعلم مهارات البيع والتسويق، فسوف يزيد دخلها بصورة جذرية، ولو كنت في مكانها، لكنت التحقت ببعض الدراسات المتخصصة في الإعلان عن المؤلفات، والتحقت ببعض فصول دراسات البيع، ولكنت سعيت بدلا من العمل في الصحيفة، لوظيفة في إحدى الوكالات الإعلانية. فحتى لو أدى ذلك إلى تقليل راتبها، لكانت تعلمت في المقابل كيف تتواصل مع الآخرين بصورة أكثر مباشرة، وهو أسلوب ناجح من أساليب الإعلان، ولكان عليها أيضا أن تنفق بعض الوقت في تعلم العلاقات العامة، وهي مهارة لازمة، ولتعلمت منها كيفية جني الملايين من دعاية مجانية. ومن ثم يمكنها الجلوس ليلا أو في أيام عطلة نهاية الأسبوع لتكتب قصصها العظيمة. وعند انتهائها من الكتابة، ستتوافر لها فرص أفضل في بيع كتبها، ثم سيسعها في غضون هُنَيْهَة من الزمان أن تصير كاتبة لأفضل الكتب مبيعا.

عندما خرجت على الناس بكتابي الأول *If You Want To Be Rich and Happy Don't Go To School* اقترح عليَّ أحد الناشرين أن أغير عنوان الكتاب إلى عنوان له علاقة باقتصاديات التعليم، فأخبرت الناشر بأن الكتاب بهذا العنوان لن يباع منه سوى

نسختيـن، ستشتري أولاهما أسرتي، والثانية سيشتريها أفضل أصدقائي. لكن المشكلة هـي أنهم سيتوقعـون مني أن أعطيهـم النسختين مجانًـا. فاخترنا العنـوان المستنكر لعلمنـا بمـا سيكون له من ذيوع بيـن الناس. إنني من المؤيدين لقضيــة التعليم، وأؤمن بوجـوب إصلاحه، وإلا لمـا استمررت في التأكيـد على تغيير نظامنـا التعليمي العتيق، وهكـذا انتقيت عنوانا يدفع بي إلى الظهور في المزيد مـن محطات التليفزيون وقنوات الإذاعة، لا لشيء إلا لأنني ببساطة أردت أن أكون مثيرا للجدل، ولم يأخذني الكثير من الناس على محمل الجد، لكن الكتاب باع المزيد والمزيد من النسخ.

لقد سعد بي أبي صاحب التعليم العالي يوم تخرجت في الأكاديمية البحرية التجارية عـام ١٩٦٩، ثم تلا تخرجي توظيفي في شركة ستاندرد أويل بولاية كاليفورنيا، كموظف في أسطولها الناقل للبترول. كنت النائب الثالث للربان، وكان ما أتقاضاه ضئيلا مقارنة بأقرانـي، وإن كان مقبولا بالنسبة لأول وظيفة حقيقية أشغلها بعد تخرجي. كان مستوى دخلي هو اثنين وأربعين ألف دولار سنويا، ويتضمن ذلك أوقات العمل الإضافية، وأنه لم يكن عليَّ العمل سوى سبعة أشهر في العام، أي لم يكن هناك عمل طوال خمســة أشهر. وكان بوسعي أن أهرع لفيتنام ممثـلا لشركة شحن تابعة، لأضاعف دخلي إن أردت ذلك، بدلا من قضاء الأشهر الخمسة عاطلا.

> ***"أنت بحاجة إلى أن تعرف شيئًا عن كل شيء" ـ هكذا نصحني أبي الثري.***

لقد كان أمامي مستقبل باهر، لكنني استقلت بعد ستة أشهر من الشركة، والتحقت بالمارين كوربز لأتعلم الطيران، وقد أصاب ذلك أبي المتعلم بالإحباط الشديد، في حين قدم لي أبي الثري تهانيه.

كانت الفكرة الذائعة سواء في سوق العمل أو المدرسة، هي فكرة التخصص: بمعنى أنك إن أردت جني المزيد من المال أو نيل الترقية في عملك، فعليك أن تتخصص؛ وهذا هو السبب في أن الأطباء البشريين يبادرون إلى التخصص في مجال طبي معين كطب الأطفال أو طب تقويم العظام، والأمر هو ذاته بالنسبة للمحاسبين ومهندسي المعمار، والمحامين والطيارين وسائر من سواهم.

لقد آمن أبي المتعلم بالفكرة ذاتها، ولهذا بلغ ذروة السعادة يوم نال أخيرا درجة الدكتوراة، لكنه صرح مرارا بأن الجامعات تكافئ هؤلاء الذين يدرسون المزيد والمزيد عن القليل.

كان هـذا في حين شجعنـي أبي الثري على فعل النقيض؛ حيث كانت نصيحته لي: "أنـت بحاجة إلى أن تعـرف شيـئا عن كل شيء"، ولهذا كنـت أتنقل طوال سنوات بين مجالات عمل مختلفة في شركاته، فعملت لفترة في قسم المحاسبة، وقد سمح لي بذلك رغـم أنني لم أدرس المحاسبة مطلقًا، لأتشرب رحيق هذا المجال، فقد عرف أنني من خـلال ذلـك سأكتسب الحس بمـا هو مهم وبما هـو غير مهم. كما عملـت عامل حافلة وعامـل بناء، ثم عملت في مجـال المبيعات والحجز الفندقـي والتسويق. كان يرشدني أنـا و "مايـك"، ولهذا كان يصر على أن نجالس المصرفييـن والمحامين والمحاسبين والسماسـرة في لقاءاته معهـم، فلقد أراد منا أن نعرف شيئًا عـن كل ملمح من ملامح إمبراطوريته.

وحينمـا استقلـت من وظيفتي ذات الراتب المجزي في شركـة ستاندرد أويل، كانت لـي مع أبي صاحب التعليم العالـي جلسة حديث حميمية. كان متحيـرا، ولم يسعه فهم قـراري بترك مجـال يعود عليَّ بدخـل مرتفع، ومنافـع عظيمة، والكثير مـن الوقت بلا عمـل مع وجود فرص للترقي. وحينما سألني فـي إحدى الأمسيات: "لِمَ تركت عملك؟" لـم أستطـع أن أشرح له مبرراتي رغم كثرة محاولاتي؛ إذ لـم تكن هنـاك فرصة لالتقاء أفكاري بأفكاره، وكانت المشكلة الكبيرة هي أن أفكاري كانت مطابقة لأفكار أبي الثري.

ففيما كان الأمان الوظيفي يعني كل شيء بالنسبة لوالدي المتعلم، كان التعليم يمثل كل شيء لأبي الثري.

لقـد ظـن أبي المتعلـم أنني ذهبت إلـى الدراسة لأكـون ضابطا علـى سفينة، لكن أبـي الثري كان يعلـم أنني قد فعلت ذلـك لأدرس التجارة الدوليـة، فمارست، كطالب، عمليـات النقل كبيرة الحجـم، وخبرت ملاحـة الناقلات العملاقة، وحاويـات البترول وسفن الركاب، ما بين الشرق الأقصى وشمال الأطلنطي، وقد شدد أبي الثري أن أبقى فـي المحيـط الأطلنطي بدلا من اعتلاء السفـن الذاهبة إلى أوروبـا، لعلمه أن الأقطار الآخذة في الازدهار إنما ستكون في آسيا لا في أوروبا. وفي حين أخذ أقراني بمن فيهم "مايك" يحتفـون لاهين. عكفت على دراسة التجارة والنـاس وأساليب العمل والثقافات فـي اليابان وتايوان، وتايلانـد، وسنغافورة، وهونـج كونج، وفيتنام، وكوريـا، وتاهيتي، وجـزر السامـوا، والفلبين، فصرت أحتفـل أنا أيضا، لا في مرتع مـن مراتع اللهو، لكن محتفيا بالنضج السريع الذي أحققه.

لم يستطع أبي المتعلم فهم قراري بالاستقالة والالتحاق بالمارين كوربز. لقد أخبرته بأنني أردت تعلم الطيران، لكن ما سعيت إليه حقيقة - كان تعلم قيادة الناس. لقد بيَّن لـي أبـي الثري أن الجزء الأصعب في إدارة شركة ما هـو إدارة الناس؛ فقد قضى ثلاث

سنـوات في الجيش، بينما حصل أبي المتعلم على إعفاء من التجنيد، ولقد أخبرني أبي الثـري بقيمة تعلم خوض المخاطر بالناس، فقـال لي: "إن القيادة هـي الشيء التالي الـذي عليك تعلمه، فإن لم تكـن قائدا ناجحا، فسيغدر بك الناس، وهذا عين ما يحدث في المال والأعمال".

وحـال عودتي من فيتنام عـام ١٩٧٣، ورغم حبي للطيران، فإننـي قدمت استقالتي من التكليف، ثم وجدت وظيفة في زيروكس، فالتحقت بها لسبب واحد، ولم يكن متعلقا بالمـال؛ فقـد شببت خجـولا، وكانت مسألة البيع هـي الأمر الأشد إثـارة لرعبي، وكان لزيروكس أفضل برامج التدريب على المبيعات في أمريكا.

كان أبـي الثري فخورا بي، في حين كان أبـي المتعلم خجلا مني. إنه كرجل مثقف، ارتـأى في رجال البيع أناسا دون المستوى، لكننـي عملت في زيروكس لأربع سنوات حتى تغلبت على خوفي من قرع الأبواب ومن الرفض، وفور تصدري قائمة أفضل خمسة رجال بيع، استقلت ثانية وارتحلت مخلفا ورائي مجالا آخر مزدهرا في شركة رائدة.

وفي عام ١٩٧٧، أسست أولى شركاتي؛ فقد أناط أبي الثري بي وبـ "مايك" مباشرة شركاته، وصار لزاما عليَّ الآن أن أعمل على تأسيس الشركات وعلى الجمع بينها. كان أول منتج أخرجته الشركـة هـو محافظ النايلـون والقماشـ اللاصق، والذي جرى تصنيعه في الشرق الأقصى ليُخَزَّن في مستودعات بنيويورك، قرب محل دراستي المبكرة.

> ***الوظيفة مجرد "إفلاس مقنع".***

لقـد اكتمل تعليمي الرسمي، وأتى أوان اختبـاري لجناحيَّ. فإن فشلت في الطيران بهما فسأتحطـم، ولكن طبقا لرأي أبي الثري، من الأفضل للمرء أن يجرب الفشل قبل بلوغه الثلاثيـن؛ إذ عندهـا "لا يـزال للمـرء فرصة أن يتعافـى" على حد قولـه، وهكذا كانت شحنتي الأولى قد بارحت كوريا متجهة صوب نيويورك عشية بلوغي الثلاثين من العمر.

ومـا زلت لليوم أمارس تجارة دولية. وما زلت كما شجعني أبي الثري أتلمس الفرص فـي الأقطار الآخذة فـي الازدهار. واليـوم تمارس شركتي الاستثماريـة استثمارات في أمريكا الجنوبية، وفي آسيا والنرويج وروسيا.

هناك مقولة قديمة تقول: الوظيفة مجرد إفلاس مقنع - وإنها لمقولة تنطبق على الملايين من الناس لسوء الحظ! ولأن المدرسة لا ترى في الذكاء المالي نوعا من الذكاء، فإن معظم العاملين يعيشون وفقًا لإمكانياتهم: فهم يعملون ويسددون الفواتير.

هناك نظرية إدارية أخرى مريعة، وهي النظرية القاضية بأن "الموظفين يعملون بأقصى ما بوسعهم كي لا يُطرَدوا من مؤسساتهم، فيما يدفع لهم أصحاب العمل أقل ما

يقبلونه حتى لا يتركوا عملهم". ونظرة منك إلى جداول الرواتب في أغلب المنظمات، ستريك أن هناك درجة من الصحة في هذه النظرية.

المحصلة النهائية لهذا، هي أن أغلب العاملين لا يحققون أي تقدم في حياتهم العملية، إذ يتبعون ما لُقِّنوه من قبل أن "احصلوا على وظيفة آمنة". ويركز أغلبهم على العمل لقاء مقابل ومنافع تفيدهم على المدى القصير، لكنها تمثل لهم كارثة على المدى الطويل.

وبدلا من هذا، أنصح الناشئين بأن يسعوا إلى العمل مقابل التعلم، لا مقابل كسب المال، وأن يتعرفوا على المهارات التي عليهم اكتسابها قبل سلوك مجال وظيفي بعينه، والوقوع في شرك "سباق الجرذان".

ففور وقوع الناس في شرك سداد الفواتير الأبدي، يُضْحُون أشبه بتلك الجرذان التي تدور داخل العجلات المعدنية، وكلما تسارعت أرجلها الصغيرة المكسوة بالفرو، تسارع دوران العجلة المعدنية، ولكن إن تركتها لليوم التالي وعدت لتفقد حالها، فستجدها لا تزال هناك في القفص نفسه: الوظيفة العظيمة.

في فيلم جيري *ما جواير* بطولة "توم كروز"، كانت هناك العديد من اللافتات، كانت أجدرها بالتذكر ربما هي اللافتة التي كتب عليها "أرني المال"، لكنني أظن أنه كانت هناك واحدة هي الأصدق من بينها، وهي التي ظهرت في مشهد مغادرة "توم كروز" للشركة. كانت الشركة قد فصلته لفوره، وكان يلقي بالسؤال على جميع من بالشركة قائلا: "من يرغب في أن يغادر معي؟"، فيما وقف جميع من بالمكان صامتين لا يحركون ساكنا. لكن امرأة واحدة هي التي رفعت صوتها قائلة: "كنت أود أن آتي معك، لولا أنني مرشحة لعلاوة في غضون ثلاثة أشهر".

ربما كانت تلك العبارة هي العبارة الأصدق في الفيلم بكامله، إذ هي نمط العبارات التي يستخدمها الناس ليبقوا أنفسهم غارقين في العمل من أجل سداد فواتيرهم. وأعلم أن والدي المتعلم كان يتطلع في كل عام لزيادة راتبه، وكان يصاب بالإحباط في كل مرة. فكان يعاود الدراسة لتحصيل المزيد من المؤهلات والتي ترشحه لنيل علاوة أخرى، لكنه مرة أخرى كان يصاب بالإحباط.

كثيرا ما أطرح على الناس هذا السؤال: "إلى أين يقودك عملك كل يوم؟"، ومثلما هي الحال مع الجرذان والعجلة الدوارة، أتساءل هل ينظرون إلى أين يمضي بهم عملهم الشاق، وما الذي يحمله المستقبل لهم.

كتب "كرايج كاربل" في كتابه *The Retirement Myth* قائلا: زرت إدارة إحدى كبرى شركات الاستشارات القومية المتخصصة في مسألة المعاشات، والتقيت بإحدى

المديرات المتخصصات في رسم أفضل خطط تقاعد المديرين اللامعين، وحينما سألتها ماذا للذين ليس لديهم عمل خاص أن يتوقعوه بالنسبة لمعاشاتهم؟ أجابتني وقد اعتلت ثغرها ابتسامة واثقة "رصاصة الرحمة".

فقلت متسائلا: "وما رصاصة الرحمة؟".

هـزت كتفيها بلا مبـالاة وقالت: "إذا اكتشـف شخص ممن بلغوا سـن التقاعد أنه لا يملـك مـالا كافيـا يعيش منه حيـن يصير إلـى الكبر، فبوسعـه أن يطلق علـى رأسه الرصاص".

ويمضـي "كاربـل" مفسـرا الفرق بين خطـط المعاشـات القديمة، وبيـن الخطط الجديـدة - (K) 401 - الأكثـر خطورة، والتي لا تمثل صورة جيـدة لأغلب من في سوق العمـل اليوم. هذا فيما يتعلـق بمسألة التقاعد وحدها، أمـا إن أضفنا التكاليف الطبية وتكاليف التمريض المنزلي طويلة الأجل، فستضْحى الصورة مفزعة.

لقـد شـرع العديـد مـن مستشفيـات الولايـات المتحـدة، والعاملة بنظـام العلاج الاجتماعـي بالفعل، في اتخاذ قرارات صعبة تتعلق بمن "سيعيش ومن سيموت؟"، وهم يتخـذون تلك القرارات على أساس مقدار المال الذي تتحصل عليه وعلى سن المرضى ولا شـيء غير ذلك، فإن كان المريض شيخـا، فستنزع عنه الرعاية الطبية لتعطى لمن هو أقل منه سنا، فلا أولوية للمريض إذا ما كان مسنا فقيرا، ومثلما يستطيع الميسورون نيـل تعليم أفضل، سيستطيعون إبقاء أنفسهم على قيد الحياة، في حين سيقضي أولئك الذين لا يملكون إلا القليل من المال نحبهم.

ولهذا أتساءل، هل ينظر من هم في سوق العمل اليوم إلى المستقبل، أم لا يجاوز نظرهم شيك الراتب التالي، أم أنهم لا يتساءلون أبدا عما هو في انتظارهم؟

عندما أتحدث إلى البالغين ممن يرغبون في جني المزيد من المال، أزكي لهم دوما الأمر نفسه؛ بمعنى أنني أقترح عليهم أن يلقوا نظرة متمعنة على حيواتهم، وبدلا من العمل مقابل المال والأمان، اللذين لا أنكر ما لهما من أهمية، أقترح عليهم أن يلتحقوا بوظيفة إضافية تكسبهم مهارة جديدة. وغالبا ما أزكي لهم الالتحاق بإحدى الشركات التي لها شبكة تسويقية، والتي تُدعَى أيضا شبكات التسويق المتعدد، إن رغبوا في اكتساب مهارات بيعية؛ حيث تتيح هذه الشركات فرص تدريب ممتازة، تعين الناس على التغلب على خوفهم من الفشل والرفض - وهما السببان الرئيسيان في فشل الناس. فعلى المدى الطويل، يعد التعلم أعظم قيمة من المال.

وعندما أقدم هذا الاقتراح، تعاودني إجابتهم قائلين: "إن هذا لمن الصعوبة بمكان"، أو أسمع "لا أرغب إلا في عمل ما أحب".

وردا على مقولة "إن هذا لمن الصعوبة بمكان" أقول: "إذن فأنت تفضل العمل طوال حياتك مانحا الحكومة نصف ما تجني؟"، وأما الرد على المقولة الأخرى "لا أرغب إلا في عمل ما أحب" فأقول: "وأنا أيضا لا أرغب في الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، لكنني أذهب لأنني أرغب في أن أزيد لياقتي وأن أعيش حياة أطول".

هناك لسوء الحظ بعض الصدق في مقولة: "ليس بوسعك تعليم كلبك العجوز حيلا جديدة"، فما لم يكن المرء معتادا التغيير، فسيكون من الصعب دفعه إليه.

أما بالنسبة لأولئك المحايدين فيما يتعلق بفكرة العمل لقاء تعلم شيء ما، فإليهم مقولة التشجيع التالية: إن الحياة أشبه كثيرا بالذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية؛ إذ الجزء الأكثر إيلاما فيها هو أخذك القرار بالذهاب، وفور إقدامك على هذا، يصبح ما بعده يسيرا. فلكم مررت بأيام عديدة، مثَّل لي الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية شيئا مروعا، ولكن فور ذهابي إلى هناك وشروعي في تمرين جسدي، يتحول الأمر إلى متعة، وأشعر بالسعادة في كل مرة بعد أن أنتهي أن أشارت عليَّ نفسي بالمجيء.

فإن كنت لا ترغب في أن تعمل لقاء تعلم شيء جديد وكنت مصرا على أن تتخصص بعمق في مجال عملك، فتيقن من أن شركتك تعمل في ظل أحد الاتحادات العمالية؛ فاتحادات العمال تهدف في الأساس لحماية حقوق أهل التخصص. لقد صار أبي المتعلم بعد أن تقطعَ ما بينه وبين المحافظ، رئيس اتحاد المعلمين في هاواي. وقد أخبرني بأنها الوظيفة الأشق في حياته، أما والدي الثري فعلى النقيض قضى حياته باذلا ما بوسعه لإبقاء الاتحادات بعيدة عن شركاته، وقد نجح في ذلك. ورغم أن الاتحادات كادت تُدخل شركاته في نطاقها، إلا أنه ظل قادرا على دفعها بعيدا عنها.

ولست من الناحية الشخصية أتحيز إلى أي الجانبين، إذ أستطيع أن أرى الحاجة والمنفعة في كليهما. فإن اتبعت ما زكته لك المدرسة في أن تتخصص تخصصا شديدا، فعليك أن تسعى إلى الغطاء الذي توفره الاتحادات. فلو فُرِضَ مثلا واستمررتُ في العمل في مجال الطيران، لكنت قد سعيت إلى العمل في شركة بها اتحاد طيارين قوي، ولكن لماذا؟ الجواب هو لأن حياتي قد تكون موقوفة على تعلم مهارة ذات قيمة في صناعة واحدة فقط، فإن لفظتني تلك الصناعة خارج دائرتها، فلن تكون المهارة القيمة التي اكتسبتها بالقيمة نفسها في صناعة أخرى. فكم سيقاسي كبير الطيارين - الذي سُرح بعد قضاء مائة ألف ساعة في طيران النقل الثقيل، وكان يجني مائة وخمسين ألف دولار سنويا - في بحثه عن وظيفة تدريس تعود عليه بالمقابل نفسه، وقد لا تتوازى قيمة المهارات إن انتقلت من صناعة إلى صناعة، فالمهارة التي يُجزل لأجلها العطاء لطياري النقل الجوي، لن تكون بالأهمية ذاتها بالنسبة لنظام التدريس.

والحال نفسها بالنسبة للأطباء اليوم؛ فمع كل التغيرات التي تمر بها بيئة الطب، قد يرغب الأطباء في تسجيل عضويتهم في منظمات مثل منظمة HMO's. كما يحتاج المعلمون تحديدا إلى أن يسجلوا عضويتهم في أحد الاتحادات، فاتحاد المعلمين في أمريكا اليوم هو أكبر الاتحادات وأغناها، ورابطة التعليم القومية، رابطة ذات نفوذ سياسي كبير. ويحتاج المعلمون إلى الحماية التي يوفرها لهم اتحادهم لمحدودية قيمة مهاراتهم خارج مجال التعليم. ولهذا قضت القاعدة بأن "يتخصص المرء أولا، ثم ينضم لأحد الاتحادات"؛ فهذا هو أذكى ما يقوم المرء به.

وحين أسأل طلبتي في الفصل: "كم منكم يسعه طهو هامبورجر أفضل من ذاك الذي يطهوه ماكدونالد؟"يرفع أغلبهم يده، ومن ثم أطرح عليهم السؤال: "فإن كان بوسع أغلبكم طهو الهامبورجر أفضل منه، فلِمَ يجني هو ما يفوق ما تجنونه أنتم؟".

إن الإجابة واضحة: فماكدونالد أكثر تفوقا في نظم العمل، والسبب في أن العديد من الموهوبين فقراء، هو أنهم يركزون على طهو هامبورجر أفضل، فيما لا يعلمون سوى القليل عن نظم العمل.

لي صديق من هاواي فنان عظيم ويجني الوفير من المال. وذات يوم هاتفه محامي والدته ليخبره بأنها قد تركت له خمسة وثلاثين ألف دولار، فهذا ما تبقى من تركتها بعد أن اقتطع المحامي والحكومة مخصصاتهما. وسرعان ماراًى فرصة في زيادة أعماله من خلال استخدام بعض هذا المال في الإعلان. لكنه لم يتلق أية ردود على إعلانه، وضاع ميراثه بلا جدوى، وهو الآن يريد مقاضاة المجلة المعلنة لسوء تقديمها لإعلاناته.

وهذا مثال شائع للذين يمكنهم عمل هامبورجر جيد، لكنهم لا يعلمون سوى القليل عن التجارة. وعندما سألته ما الذي تعلمته من هذه التجربة، اقتصر على أن قال: "كل مندوبي الإعلانات محتالون". فسألته عندها إن كان يرغب في الالتحاق بدراسة للمبيعات وأخرى لدراسة التسويق المباشر، فكان رده أن: "ليس لديَّ وقت، ولست أرغب في تضييع مالي".

إن العالم مليء بموهوبين فقراء، وهم في الأغلب فقراء ماليا أو يجنون أقل مما يستحقونه، ليس بسبب ما يعرفونه، بل بسبب ما لا يعرفونه؛ حيث يركزون على ترقية مهاراتهم في طهو الهامبورجر أكثر مما يركزون على ترقية مهارات بيع الهامبورجر وتوصيله إلى العميل. ولعل ماكدونالد ليس بأفضل طاهٍ للهامبورجر، لكنه أفضل من يبيعه.

لقد أراد مني أبي الفقير أن أتخصص في مجال ما، فتلك كانت في رأيه وسيلة الحصول على مقابل أعلى. وحتى بعد أن أخبره محافظ هاواي بأنه لم يعد بوسعه العمل مع حكومة الولاية، ظل على تشجيعه إياي بأن أتخصص. وتولى قضية اتحاد المعلمين، مطلقا حملات رامية لتحقيق حماية ومنافع أكبر لهؤلاء المحترفين ذوي المهارات والتعليم الرفيع. وكثيرا ما خضنا في الجدال، لكنه لم يعترف قط بأن التخصص الشديد هو ما ولّد الحاجة لحماية الاتحاد، كما لم يتفهم قط أنه كلما تخصص المرء علق في شراك تخصصه وصار مرتهنا به.

أما أبي الثري، فنصحني أنا و "مايك" بأن نصقل ذاتينا، وهذا هو ما تفعله العديد من المنظمات؛ حيث تجد طالبا لامعا تخرج في مدرسة للأعمال، ثم تشرع في صقل هذا الطالب حتى يتولى إدارتها في يوم ما. لكن هؤلاء اليافعين لا يتخصصون في قسم بعينه من أقسام الشركة، بل يتنقلون من قسم لآخر حتى يتشربوا ملامح جميع نظم العمل بالمنظمة. كما يتولى الأثرياء رعاية وصقل أبنائهم أو أبناء غيرهم، فعن طريق هذا، يكتسب الأبناء معرفة شاملة بمجريات العمل وبكيفية تداخل أنشطة الأقسام المختلفة فيه.

لقد عُد تنقُّل الفرد من شركة لأخرى شيئا سيئا في أيام الحرب العالمية الثانية، أما اليوم فقد صار فعلا ذكيا. فإن عمد الناس للتنقل من شركة لأخرى بدلا من أن يعمدوا للتخصص، فلمَ لا يسعون لكسب المعرفة بدلا من السعي وراء كسب المال؟ صحيح أن ذلك سيعود عليك بمال أقل على المدى القصير، لكنه سيعود عليك بغنائم جمة على المدى الطويل.

المهارة الإدارية الرئيسية التي تحتاج إليها لتنال النجاح هي:

1. **إدارة التدفق النقدي**
2. **إدارة النظم**
3. **إدارة الناس.**

أما أهم المهارات المتخصصة، فهي مهارات البيع وتفهم طرائق التسويق. إنها القدرة على البيع، وبالتالي القدرة على الاتصال مع غيره من بني البشر، سواء كانوا عملاء أو موظفين أو رئيسًا في العمل أو رفيق حياة أو أحد الأبناء؛ فتلك هي المهارة

الأساسية المطلوبة لتحقيق النجاح، كما أن مهارات الاتصال المتمثلة في المهارات التحريرية والتحدث والتفاوض هي جميعا مهارات لا غنى عنها لتحقيق هذا النجاح. إن مهارة التواصل مهارة لا أنفك أعمل على ترقيتها بحضور الدراسات الخاصة بها، أو بشراء الأشرطة التعليمية حتى أعمِّق من معرفتي بها.

وكما ذكرت، كانت مشقة أبي في العمل تزداد كلما ازدادت جدارته، كما كانت شراكه توقع به كلما ازداد تخصصه. ورغم الزيادة التي طرأت على راتبه، تلاشت حريته في الاختيار، وأدرك فور أن سرح من العمل الحكومي، كم كانت المخاطر تحيط بمستقبله المهني، فكان أشبه بالرياضيين المحترفين الذين يتعرضون فجأة للإصابة أو يصبحون أكبر سنا على الاستمرار في اللعب، فتنقضي الأيام التي كانوا يتقاضون فيها العوائد المجزية، ولا تبقى لهم سوى مهارات ضئيلة هي كل ما يمكنهم التعويل عليه. ولعل هذا هو السبب في انحياز أبي المتعلم لهذه الدرجة إلى جانب الاتحادات عقب تلا تسريحه؛ فقد أدرك مقدار ما فاته من الانتفاع بالانتماء إلى أحد تلك الاتحادات.

أما والدي الثري، فقد شجعني أنا و"مايك" على أن نكتسب معرفة ولو قليلة بكل شيء، فشجعنا على أن نعمل مع أناس أكثر ذكاء منا وأن نجمع الأذكياء ليعملوا معًا كفريق، فذاك ما يطلق عليه اليوم تعاون الاختصاصات الفنية.

واليوم ألتقي بمعلمي مدارس سابقين يجنون مئات الآلاف من الدولارات سنويا، وهم يجنون هذا القدر من المال لأنهم أصحاب مهارات متخصصة في مجال عملهم، كما أنهم اكتسبوا مهارات أخرى؛ فبوسعهم التدريس كما بوسعهم البيع والتسويق، ولست أعرف مهارتين أكثر أهمية من البيع والتسويق، وهما مهارتان تستعصيان على أغلب الناس في الأساس لخوفهم من الرفض؛ فكلما حسنت من مهارات اتصالك بالناس وتفاوضك معهم والتغلب على خوفك من رفضهم، صارت حياتك أيسر. فكما نصحت هذه الكاتبة الصحفية التي أرادت أن تصير صاحبة الكتب الأكثر مبيعا، أنصح كل الناس اليوم.

إن التخصص الفني له حسناته كما له مثالبه، فلديَّ أصدقاء يعدون من العباقرة، لكنهم يفتقرون إلى حسن التواصل مع غيرهم من بني البشر، ونتيجة لهذا لا ينالون سوى الفتات. وإنني لأنصح لهم أن ينفقوا عاما من أعمارهم في اكتساب مهارة البيع؛ فحتى لو لم يكسبوا شيئا جراء ذلك، فسوف يرقون من مهاراتهم في الاتصال، وهذا مكسب لا يقدر بمال.

وإضافة لحاجتنا إلى أن نكون متعلمين وبائعين ومسوقين جيدين، فإننا نحتاج إلى أن نكون معلمين جيدين وطلابا مجدِّين؛ إذ نحتاج إلى اكتساب القدرة على البذل في مقابل التلقي، حتى نحقق الثراء الحقيقي، والغالب في حالات المعاناة المالية أو المهنية أن يكون هناك قصور في البذل والتلقي، وإنني لأعرف كثيرين صاروا إلى الفقر لأنهم ليسوا طلبة ولا معلمين جيدين.

لقد كان كلا أبويَّ كريمًا، وكل منهما أخذ تعهدًا على نفسه أن يبذل من ذاته قبل أن يأخذ من غيره، وكان التدريس إحدى وسائلهما في العطاء. وكلما كانا يبذلان، كانا يأخذان في المقابل. أما الفارق الجلي فيما كانا يبذلانه، فهو فيما يتعلق بالمال؛ فقد بذل أبي الثري الكثير من المال للمؤسسات الدينية، وللجمعيات الخيرية ولمؤسسته. لقد عرف أنه لكي يأتيك المال، عليك أولا أن تبذله، وبذل المال هو سر العائلات الأكثر ثراءً؛ وهذا هو السر وراء وجود منظمات كمؤسسة روكفلر وفورد، فهذه كلها مؤسسات شيدت لتحتضن ثروات هذه العائلات وتنميها، ولتبذل منها للآخرين – وهكذا دواليك.

لطالما قال أبي المتعلم: "عندما يفيض معي بعض المال الزائد، سأبذله للآخرين"، لكن المشكلة تمثلت في عدم توافر مال فائض أبدا، وهكذا استمر في كدحه ليتكسب بعض المال الزائد بدلا من أن ينتبه إلى أهم قانون من قوانين جمع المال، وهو قانون "ابذل لتأخذ في المقابل"، بل آمن بدلا من ذلك بقانون: خذ أولا، وحينها اعمل على بذله.

وختاما، فإنني صرت جزءا من كل منهما؛ فجزء مني هو الرأسمالي الفج الذي يعشق لعبة توليد المال للمال، أما الجزء الآخر فهو المعلم الذي يستشعر المسئولية الاجتماعية، والمعنِيُّ أبدا بالفجوة المتزايدة بين الفقراء والأغنياء، وإنني لأحمِّل نظام التعليم البالي المسئولية الأساسية عن هذه الفجوة المتزايدة.

الفصل السابع

التغلب على المعوقات

الفارق الأساسي بين الشخص الثري والشخص الفقير هو كيفية تعامل كل منهما مع الخوف.

رغم تعلم الناس واكتسابهم المعرفة المالية، تظل هناك عوائق تحول بينهم وبين تحقيق الاستقلال المادي، وإليك أسبابا خمسة تفسر لِمَ لا يزال أصحاب المعرفة المالية مقصرين في تكوين خانة أصول وافرة بما يكفي لتوليد مقدار كافٍ من التدفق النقدي. والأسباب الخمسة هي:

١. الخوف
٢. السخرية المريرة
٣. الكسل
٤. العادات السيئة
٥. التكبر

التغلب على الخوف

أنا لم ألتق قط بشخص يحب خسارة المال، كما لم ألتق قط، طوال حياتي، بشخص ثري لم يخسر المال ولو مرة واحدة. لكنني التقيت بالكثير من الفقراء الذين لم يخسروا بنسا.. ولم تَضِع عليهم أموال في أحد الاستثمارات، وهذا هو الشاهد.

إن الخوف من فقدان المال خوف معترف به، وهو خوف يعتري الناس جميعا، حتى الأثرياء منهم. لكن مكمن المشكلة ليس في الخوف، بل في كيفية تعاملك معه. إنه يتمثل

في كيفية التعامل مع الخسارة. إن كيفية التعامل مع الفشل هي التي تحول مسار حياة الإنسان، وينطبق هذا على كل شيء في حياة المرء، وليس على المال وحده، والفارق الجوهري بين الفقير والثري، هو في كيفية تعامل كل منهما مع هذا الخوف.

لا بأس بأن يعتري المرء خوف، ولا بأس بأن يجبن المرء حين يتعلق الأمر بالمال؛ فلا يزال مع هذا بوسعك أن تصبح ثريا، وكل منا يكون بطلا في شيء وجبانًا في شيء آخر. إن لي صديقا تعمل زوجته ممرضة بقسم الطوارئ، وعندما ترى هذه الزوجة الدم، تسارع بالعمل على إنقاذ حياة المصاب، أما حينما أذكر أمامها مسألة الاستثمار، تهرع هاربة من أمامي – في حين يصيبني الإغماء ساعة أرى الدم.

لقد كان أبي الثري متفهما لرهاب فقدان المال، وكان يقول: "يصيب بعض الناس الذعر لرؤية الثعابين، في حين يصيب الذعر آخرين خشية فقدان المال، وكل منهما صورة من صور الرهاب"، وكان الحل الذي قدمه لمشكلة الخوف من خسارة المال متمثلًا في العبارة التالية: "إذا أردت تجنب المخاطرة وتلافي الخسارة... فابدأ مبكرًا".......

فإن بدأت في صغرك، فسيكون يسيرا عليك أن تصبح ثريا، ولن أخوض في هذا الأمر الآن، لكن هناك فارقًا كبيرًا بين شخص بدأ استثماره للمال في سن العشرين، وآخر بدأ ذلك في سن الثلاثين، وهو فارق جوهري. يقال إن قوة الفوائد المركبة، هي إحدى أعاجيب الدنيا؛ فبها كان شراء جزيرة مانهاتن أعظم الصفقات على مر العصور، ومن خلالها كان شراء نيويورك لقاء أربعة وعشرين دولارًا، فإن كانت تلك الدولارات الأربعة والعشرون قد استثمرت بفائدة ثمانية بالمائة سنويا، لأصبحت ثمانية وعشرين تريليون دولار في عام ١٩٩٥، ولبقي هناك مبلغ من المال بعد شراء مانهاتن يكفي لشراء أغلب لوس أنجلوس، وخاصة في ضوء أسعار العقارات التي سادت في عام ١٩٩٥.

ماذا إن لم يتوافر لك وقت لهذا، أو رغبت في التقاعد مبكرا؟ وكيف تتعامل مع خوفك من خسارة المال؟

أما أبي الفقير، فلم يفعل شيئا، بل تلافى التفكير في الأمر ببساطة رافضا مناقشته.

وأما أبي الثري، على النقيض، فقد زكى لي أن أفكر كما يفكر أهل تكساس، فقد اعتاد أن يقول: "إنني أحب تكساس وأهلها، ففي تكساس تجد كل شيء كبيرا، ولهذا عندما يربح أهل تكساس فإنهم يربحون كثيرا، وعندما يخسرون أيضا تكون خسارتهم... فادحة".

وقد سألته: "هل يحب أهل تكساس الخسارة؟".

فرد عليَّ قائلا: "ليس هذا ما أعنيه، فليس ثمة من يحب الخسارة. أرني خاسرا سعيدا، وسيكون هو مثال الخاسرين حقا. لكن الذي قصدته، هو نظرة أهل تكساس تجاه المخاطرة وتجاه الجوائز والفشل. إنها نظرتهم للحياة؛ إذ يحيَوْنها حتى النخاع، وليسوا مثل سائر من حولنا هنا ينتابهم الذعر كما الصراصير حين يتعلق الأمر بالمال. وكما يتملك الصرصور الذعر من أن يسلط عليه أحدهم الضوء، ترى أحدهم يصاب بالهلع عندما يرد إليه البقال بقية ما دفعه وقد نقصت عما يستحقه ملاليم قليلة".

مضى أبي الثري مفسرا ما قال: "أكثر ما أحبه، هو نظرة أهل تكساس؛ حيث يتملكهم الفخر حال تحقيق المكاسب، ويتباهون عند الخسارة. ولديهم مقولة تقول: "إن أشرفت على الخسران، فاجعله خسرانا كبيرا؛ فلست تحب أن يقال عنك خاسر ورأس ماله الفتات. لكن أغلب الناس هنا يفزعون من الخسارة، في حين لا يمتلكون الفتات ليخسروه".

ولقد دأب أبي الثري على إخباري أنا و "مايك" بأن السبب الأكبر في قلة من يحققون النجاح المالي هو أن أغلب الناس يعمدون للعب الآمن، فكان يقول: "يخشى الناس الخسارة كثيرًا، ما يؤدي بهم في النهاية إلى الخسران".

ولقد قال "فران تاركينتون"، الظهير الربعي الشهير بالدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية، الشيء نفسه بطريقة أخرى، وهو أن "معنى الربح هو ألا تخشى الخسارة".

ولقد لاحظت في حياتي الخاصة أن المكسب عادة ما يتبع الخسارة؛ فقبل أن أنجح في اعتلاء دراجة، سقطت عنها مرات كثيرة. ولم يحدث أن قابلت لاعب جولف لم يخطئ قط تصويب الكرة، كما لم يحدث أن قابلت مطلقًا شخصا وقع في الحب ولم يتحطم قلبه، وكذلك لم أقابل شخصًا واحدًا صار إلى الثراء ولم يخسر ماله قط.

أحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس النجاح المالي هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة صيرورتهم إلى الثراء.

إن أحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس النجاح المالي هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة صيرورتهم إلى الثراء.

هناك مقولة أخرى شائعة في تكساس، وهي: "الجميع يرغب في دخول الجنة، ولكن ليس ثمة من يقدم على الموت". فأغلب الناس يحلمون بتحقيق الثراء، لكنهم يخشون خسارة المال، ولهذا لن يدخلوا الجنة أبدا.

لقد اعتاد أبي الثري أن يقص عليَّ أنا و"مايك" قصصا عن رحلاته إلى تكساس، وكان مما قصه علينا هو: "إن أردت أن تتعلم التعامل مع خوض المخاطرة ومع

الخسارة والفشل، فاذهب إلى سان أنطونيو، وزر آلامو؛ فهي قصة لأناس شجعان اختاروا القتال عالمين أنه ليس ثمة أمل للفوز على خصمهم القادر، فاختاروا الموت بدلا من الاستسلام. وهي قصة ملهمة جديرة بالدراسة رغم أنها لا تزال تمثل هزيمة عسكرية مأساوية. فلقد هُزموا هزيمة مدوية، وسمه فشلا إن شئت. نعم خسروا، ولكن كيف يواجه أهل تكساس الفشل؟ إنهم يصرخون قائلين: "تذكر... آلامو!".

لقد ترددت هذه القصة على مسامعي أنا و "مايك" مرارا وتكرارا، ولطالما قص علينا هذه القصة عندما كان بصدد عقد صفقة كبيرة واعتراه الاضطراب، وفي كل مرة كان يبذل فيها ما بوسعه، ويأتي للوقت الذي إما أن يثمر فيه هذا الجهد أو يفشل، كان يقص علينا فيها هذه القصة. وكان في كل مرة يخشى فيها ارتكاب خطأ أو فقدان مال، كان يقص علينا هذه القصة؛ فقد كانت تبث فيه القوة لأنها كانت تذكره بإمكانية تحويله الخسارة المالية لمكسب مالي. وقد عرف أن الفشل يقويه ويجعل منه شخصًا أكثر ذكاء. وليس معنى هذا أنه أحب الفشل، لكنه كان عليما بذاته وبكيفية التعامل مع الخسارة، فقد كان قادرا على التعامل مع الخسارة وتحويلها إلى مكسب، وهذا ما جعل منه رابحا فيما مُني الآخرون بالخسارة؛ إذ منحه الشجاعة للمضي قدما ساعة تراجع الآخرون، ولهذا كان يكرر قوله: "لهذا أحب أهل تكساس كثيرا؛ إذ يتقبلون الفشل محولين إياه إلى نجاح يكسبون من ورائه الملايين".

الفشل يلهم الناجحين،
والفشل يهزم الخاسرين.

ربما أجد أن أثمن كلماته لي هي: "إن أهل تكساس لا يحملون الفشل فوق أكتافهم، بل يجعلونه مصدرا للإلهام، فتراهم يتقبلون فشلهم ويجعلونه منطلقا للمضي قدما: فالفشل يلهم أهل تكساس لكي يكونوا رابحين. وهي وصفة لا تقتصر على أهل تكساس، بل وصفة عمل بها الرابحون جميعًا".

لقد قلت إن وقوعي عن متن الدراجة كان جزءا من تعلمي ركوبها، وأذكر أن هذا الوقوع قد زادني عزما على تعلم ركوبها، ولم يفتَّ في عضدي. كما قلت أيضا إنه لم يحدث أن التقيت بلاعب جولف لم يخسر ضربة ولو لمرة واحدة: ففي السعي إلى الوصول إلى القمة، تلهم خسارة ضربة الكرة أو الجولة اللاعب ليكون أفضل، وليجتهد في تدريبه أكثر، وليدرس أكثر؛ فهذا ما يؤدي بهم إلى التحسن؛ لذا فالخسارة إلهام للرابحين وإحباط للخاسرين.

إنني أحب أن أستشهد بمقولة الدكتور "جون روكفلر": "لطالما عملت على تحويل كل خسارة فادحة إلى فرصة".

ولكوني أمريكيًّا من أصل ياباني، يمكنني أن أقول ذلك: إن هناك العديد من الناس يرون في الهجوم على "بيرل هاربر" خطأ ارتكبته أمريكا، لكنني أرى أنه كان خطأ يابانيًّا، ففي فيلم *Tora, Tora, Tora*، نرى أدميرالا يابانيًّا مكتئبًا، يخاطب تابعيه المحتفين قائلا: "أخشى أننا قد أيقظنا ماردًا نائمًا". لكن بيرل هاربر قد صارت منطلقًا ملهمًا لأهلها؛ إذ حولت إحدى أفدح خسائر أمريكا سببا من أسباب النجاح؛ فقد وهبت تلك الخسارة القوة لأمريكا، وسرعان ما أشرق نجم أمريكا كقوة عظمى.

إن الفشل يلهم الناجحين، والفشل يهزم الخاسرين - هذا هو سر الناجحين الأعظم، وهو السر الذي لم يعرفه الخاسرون. فالسر الأكبر للناجحين هو أن الفشل مثار إلهام للنجاح، ولهذا لا تجدهم خائفين من الخسارة. أعيد استشهادي بمقولة "فران تاركينتون": "معنى الربح هو ألا تخشى الخسارة"، وأناس مثل "فران تاركينتون" لا يخشون الخسارة لأنهم يعرفون أنفسهم. إنهم يكرهون الخسارة، ولهذا يعرفون أنها ستلهمهم أن يصيروا أفضل؛ فهناك فارق كبير بين كراهية الخسارة والخوف منها. إن غالبية الناس يخشون خسارة المال فيخسرونه في النهاية، وهكذا يفلسون ورأس مالهم الفتات. إنهم يخوضون لعبة مال آمنة وضئيلة، فتجدهم يبتاعون دورا أرحب وسيارات أكبر، لكنهم لا يستثمرون استثمارات كبيرة. فالسبب الرئيسي في المعاناة المالية التي يقاسيها تسعون بالمائة من الشعب الأمريكي، هو أنهم يخوضون اللعبة وفي ذهنهم ألا يصيروا إلى الخسارة، ولكنهم لا يخوضون اللعبة ليحققوا فوزا.

إنهم يذهبون إلى المخطط المالي أو المحاسب أو سمسار الأسهم لشراء محفظة استثمار متوازنة، وأغلبهم يحتفظ بالسيولة في صورة شهادات إيداع، وسندات ضئيلة العائد، وصناديق استثمار مشترك يمكن مبادلتها بفئات أخرى من الاعتمادات المتبادلة، وقلة من الأسهم الفردية - وهي محافظ استثمارية منطقية وآمنة، لكنها ليست رابحة، بل هي محفظة استثمارية لشخص خاض لعبة الاستثمار وفي ذهنه ألا يخسر.

لا تسئ فهمي، فقد تكون تلك الفئة من المحافظ الاستثمارية أفضل من الـ ٧٠٪ من المحافظ الاستثمارية التي يمتلكها الكثيرون، وذلك شيء مروع؛ فوجود محفظة استثمارية آمنة أفضل كثيرا من انصراف المرء عن الاستثمار تمامًا، وهي لذلك صورة طيبة للغاية بالنسبة للذين يحبون الأمان، لكن أسلوب البحث عن الأمان وتكوين محافظ استثمارية آمنة يختلف عن أسلوب المستثمرين الناجحين. فإن كان لديك قليل من المال ورغبت في أن تكون ثريا، فعليك أولا أن تبحث عن تركيز استثماراتك، لا عن التوازن فيها، وإن نظرت إلى أي من الناجحين، فستجد أنهم لم يبدأوا بالاستثمار

المتوازن بادئ ذي بدء؛ إذ لن تقود هذه الرؤية لشيء، بل تقعد بالمرء في محله، ولكي تحقق تقدما، عليك أن تتخلى عن مبدأ التوازن في المحفظة الاستثمارية، وانظر لنفسك كيف تعلمت المشي.

لـم يعمل "توماس إديسون" طبقا لمبدأ التوازن، بـل التركيز، ولم يكن "بيل جيتس" عامـلا بمبـدأ التوازن، بـل كان عاملا بمبـدأ التركيـز. وكذلك كان "دونالـد ترامب" و"جـورج سوروسـ"، ولم ينشر الجنرال "جـورج باتون" دباباته فـي كل مكان، بل ركز انتشارها عند النقاط غير الحصينة على الخط الألماني، هذا في الوقت الذي نشر فيه الفرنسيون قواتهم بطول خط ماجينو، ولعلك تعرف ما الذي حل بهم!

فإن كانت عندك أية رغبة في تحقيق الثراء، فلابد لك من اتباع مبدأ التركيز. ولتضع كثيرًا من بيضك في القليل من السلال، ولا تتبع الفقراء والطبقة الوسطى فيما يفعلون، بأن تضع القليل من بيضك في الكثير من السلال وركز: أي اتبع طريقًا واحدًا حتى تبلغ النجاح.

فإن كنت تكره الخسارة فمارس اللعبة بحذر، وإن كانت الخسارة توهنك فمارس اللعبة بحذر - ضع أموالك في استثمارات متوازنة. وإن كنت قد بلغت الخامسة والعشرين من العمر وكان الفزع ينتابك من خوض المخاطرة، فلا تسع إلى التغيير. عليك اتباع مبدأ الأمان، ولكن بادر بوضع بيضك في العش مبكرا؛ لأن الأمر يستغرق وقتا طويلا.

وإن كانت أحلام الحرية تراودك بأن تتحرر مـن مضمار سباق الجرذان فأول سؤال تطرحه على نفسك هو: "كيف عساي أن أتعامل مع الفشل؟"، فإن كان الفشل ملهما لك على الفوز، فربما عليك أن تسعى إلى تحقيقه - ربما وليس يقينا. أما إن كان الفشل يوهنك أو يدفع بك إلى نوبات السخط كتلك التي تنتاب المغضبين الذين يستدعون المحامي ليقيم الدعاوى في كل مرة لا تذعن لهم الأمور، فعليك أن تلجأ إلى الأمان. واحفظ عليك وظيفتك، أو اشتر سندات أو اعتمادات متبادلة، ولكن تذكر أن هذه الأدوات المالية تنطوي هي الأخرى على المخاطرة، وإن كانت أكثر أمانًا من غيرها.

إنني أقول هذا كله مستشهدا بمثالَيّ أهل تكساس وقول "فران تاركينتون"؛ لأن ملء خانة الأصول يعد شيئا يسيرا؛ فلا يعدو كونه لعبة تتطلب قدرات بسيطة، ولا يتطلب دراسة عميقة. وبوسع شخص درس الحساب حتى السنة الخامسة من التعليم القيام به. لكن ملء خانة الأصول في الوقت ذاته لعبة تتطلب توجها راقيا للغاية - شجاعة وصبرًا وصدرًا رحبًا للغاية في مواجهة الفشل. لتعرف أن الخاسرين هم من يتلافون الوقوع في الفشل، في حين يحيل الفشل الخاسرين رابحين، ولتتذكر وحسب مثل بلدة آلامو.

التغلب على السخرية المريرة

كلنا يذكر ذاك الفرخ الصغير الذي جرى إلى الحظيرة صارخا: "إن السماء تسقط، إن السماء تسقط" - كلنا يعرف أناسا من هذا القبيل، كما أن هناك مثل هذا الأمر داخل كل منا.

وكما قلت سابقا، يشبه الشخص الساخر هذا الفرخ الصغير؛ فكلنا يتحول إلى فرخ صغير عندما تحيط سحب الشك والخوف بأفكارنا.

كل منا تساوره الشكوك عن نفسه، فتارة يقول: "لست ماهرا بما يكفي"، "لست ذكيا"، "فلان وفلان أفضل مني"، أو يحدث أن تشلنا شكوكنا هذه، فنعمد للعب لعبة "ماذا لو؟": "ماذا لو انهار الاقتصاد فور قيامي بالاستثمار؟ أو ماذا لو خرجت الأمور عن نطاق السيطرة، ولم يسعني رد المال؟ أو ماذا لو لم تسر الأمور سيرها المخطط لها؟"، أو نحدث أنفسنا بأن هناك أصدقاء وأحبة سيذكروننا بنقاط القصور فينا طلبنا منهم تعريفنا بها أم لم نطلب، فيكررون في كل وقت: "ما الذي جعلك تظن أنك قادر على القيام بهذا الأمر؟ "أو: "إن كانت تلك فكرة جيدة، فلم لم يسبقك إليها أحد؟" أو: "لن تفلح في هذا الأمر أبدا"، أو: "إنك لا تعرف ما الذي تتحدث عنه"، وتقع كلمات التشكيك تلك علينا موقعا ثقيلا نفشل معه في الإقدام على شيء، فيعترينا شعور رهيب بالخوف ونعجز في بعض الأحيان عن النوم، ونفشل في أن نمضي قدما، فنركن لما هو آمن بينما تتجاوزنا الفرص، ونجلس ناظرين إلى الحياة وهي تتجاوزنا ونحن مشتتين. لقد شعرنا جميعا بهذا مرة على الأقل في حياتنا، وتكرر عند البعض أكثر من الآخر.

يشير "بيتر لينش" - من مؤسسة فيديليتي لصناديق الاستثمار المشترك الشهيرة - إلى تلك الإنذارات عن سقوط السماء على أنها لغط نسمعه جميعا.

إنه لغط إما يثار من داخلنا أو يقع على أسماعنا من الخارج، ويأتينا في الغالب من الأصدقاء والعائلة وشركاء العمل ومن الإعلام. ويسترجع "لينش" حقبة الخمسينيات يوم أن هيمن خطر الحرب النووية على الأخبار، حتى بدأ الناس في تشييد مخابئ الحماية وتخزين الطعام والماء. ولو أنهم استثمروا هذا المال بحكمة في السوق بدلا من إنفاقه على تشييد المخابئ، لربما صاروا اليوم إلى الاستقلال المالي.

عندما تندلع أعمال الشغب في بلدة ما، يؤدي ذلك إلى زيادة مبيعات الأسلحة على مستوى القطر كله. وإذا توفي شخص جراء تناول لحم هامبورجر غير تام النضج في واشنطن، فإن وزارة الصحة في أريزونا تأمر المطاعم بأن تحسن إنضاج اللحوم المباعة فيها، وإذا ما عممت إحدى شركات العقاقير إعلانا تجاريا يظهر أن الناس

يصابون بالبرد في فبراير، تزداد نسبة الإصابة بالبرد بين الناس وكذلك مبيعات علاجات البرد.

هكـذا يصير أغلب الناس فقراء؛ لأن العالم اكتظ بالجبناء الذين يهرولون منادين: "إن السمـاء آخـذة فـي التصـدع، إن السماء آخذة فـي التصدع"، وهـم مؤثرون فيما يقولـون لأننا جميعا جبنـاء، وإن الأمر ليتطلب شجاعة فائقة حتـى يتلافي المرء إثارة الشائعات والنذر الكاذبة لشكوكه ومخاوفه. لكن المستثمر الذكي يعلم أن الأوقات التي تبـدو سيئة للغاية هي في الواقع أفضل أوقـات جني المال. عندما يشعر الجميع بالذعر والخـوف من الإقدام على فعل ما، فإنه يمضي قدمًـا في طريقه ويحصد المكافآت من النهاية.

منذ فترة طويلة، أتي صديق اسمه "ريتشارد" من بوسطن ليزورني أنا وزوجتي في فينيكس. وقد ذهل لما حققناه من خلال الأسهم والعقارات، وحينما أتى كانت أسعار العقارات في فينيكس متدنية، فقضينا معه يومين نريه ما رأينا فيه فرصا مبهرة لجني السيولة وتنمية رأس المال.

لست أنا ولا زوجتي من سماسرة العقارات، بل نحن مستثمران وحسب. وبعد أن أقررنا له وحدة سكنية في أحد المنتجعات، هاتفنا أحد السماسرة فباعها إياه عصر ذلك اليوم. كان سعر العقار المكون من حجرتي نوم هو اثنين وأربعين ألف دولار لا غير، في حين كان سعر الوحدات السكنية المماثلة هو خمسة وستين ألف دولار. وقد عقد صفقة رابحة، واشترى المنزل وكله حماسة، وعاد بعدها إلى بوسطن.

بعد ذلك بأسبوعين، اتصل السمسار ليخبرنا بأن صديقنا تخلى عن المنزل، وبسرعة اتصلت به لأعرف السبب، فكان كل ما قاله هو أنه تحدث لجار له، فأخبره هذا الجار بأن الصفقة لم تكن بالرابحة، وأنه تكلف فيها الكثير، فسألت "ريتشارد" عما إذا كان جاره هذا من المستثمرين فأجابني بالنفي، وعندما سألته لِمَ إذن أنصت إليه؟ اتخذ الموقف الدفاعي وقال لي ببساطة إنه أراد أن يجرب حظه في مكان آخر.

وقد تغيرت حال سوق العقارات في فينيكس، وبعد عدة سنوات بلغت قيمة إيجار هذا المسكن ألف دولار شهريا، بل ووصلت قيمة إيجاره إلى ألفين وخمسمائة دولار في ذروة أشهر الشتاء، ثم ارتفعت قيمة العقار لتبلغ خمسة وتسعين ألف دولار في نهاية ذلك العام. لقد كان كل ما على "ريتشارد" أن يدفعه في العقار هو مبلغ خمسة آلاف دولار، وكان حينها قادرا على أن يخطو خطواته الأولى خارج سباق الجرذان، لكن لم يحقق "ريتشارد" أي شيء حتى الآن.

لم أندهش لتنازل "ريتشارد" المفاجئ عن العقار، فذاك ما يطلق عليه "ندم المُقدم على الشراء"، وهو الندم الذي يعترينا جميعا؛ إذ هي مثال لتلك المخاوف التي تنتابنا، فيفوز في ظلها الجزء الجبان منا، وتضيع فرصة تحقيق الحرية.

في مثال آخر لهذا المسلك، كنت أحتفظ بجزء من أصولي في صورة رهونات عقارية بدلا من شهادات الإيداع، وكنت أجني فوائد بمعدل ستة عشر بالمائة سنويا على المال المجمد في هذه الصورة، وهي فائدة تفوق بكثير نسبة الخمسة بالمائة التي يتيحها لي المصرف. كانت الشهادات مؤمنة برصيد عقاري ومحمية بقانون الولاية، وهي ميزة تفوق أيضا ما تمنحه المصارف؛ حيث إن وسيلة الشراء جعلت من هذه الشهادات استثمارا آمنا، ولم يكن ينقصها شيء سوى تحويلها إلى سيولة، ولهذا اعتبرتها شهادات إيداع لمدة تتراوح ما بين العامين إلى الأعوام السبعة، وكنت في كل مرة أخبر فيها أحدا بالصورة التي أحفظ فيها مالي، يقولون لي إنها صورة خطرة، ثم يقررون لماذا لا ينبغي عليَّ اللجوء إليها. وعندما كنت أسألهم من أين تحصلون على هذه المعلومات، يجيبونني بأنها من صديق أو من إحدى المجلات التي تتحدث عن الاستثمار، فلم يقدم عليها أحد منهم قط، فيما كانوا يخبرون كل من يقدم عليها بأن عليه ألا يفعل. لكنني كنت أنتظر أن تعود عليَّ بفائدة تبلغ ستة عشر بالمائة على الأقل، فيما قبل الذين يجنحون إلى الخوف بالخمسة في المائة التي توفرها لهم المصارف. ولا عجب، فالخوف مكلف!

إن وجهة نظري تتمثل في أن تلك المخاوف وهذه السخرية هي ما يُبقي معظم الناس فقراء وفي الجانب الآمن، في الوقت الذي يرتقب منك العالم الواقعي أن تُضحي ببساطة ثريا، فشكوك المرء هي وحدها التي تبقيه فقيرا. وكما قلت سابقا، فإن طريقة الخروج من سباق الجرذان يسيرة، ولا تتطلب قدرا كبيرا من التعليم، لكن تلك الشكوك هي التي تعوق أغلب الناس عن التفلت منها.

لقد قال لي أبي الثري إن: "الساخرين لا ينجحون أبدا"، كما كانت له مقولة أخرى محببة إلى نفسه وهي: "الشك والمخاوف هي ما يولد السخرية، فترى الساخرين يعمدون لانتقاد الأمور، فيما يعمد الرابحون إلى تحليلها". وكان يقول مفسرا إن السخرية عين عمياء، بينما عين التحليل مبصرة؛ فالتحليل والتمعن في الأمور هما ما يخولان الرابحين رؤية ما يتعامى عنه الساخرون، ورؤية الفرص التي يفوتها كل من عداهم، ورؤية ما غفل الناس عنه هي مفتاح أي نجاح.

تعد العقارات أداة استثمار عتيدة لكل من يسعى إلى تحقيق النجاح المالي أو الحرية المالية؛ فهي أداة استثمار فريدة من نوعها، وما زلت في كل مرة أذكر فيها العقارات

كوعاء استثماري، أسمع الناس يقولون: "إننا لا نهوى إصلاح مراحيض المنازل"، وهذا ما أسماه "بيتر لينش" باللغط، وهذا ما كان والدي الثري ينعت به كلام الساخرين - كلام من ينتقد ولا يتمعن القول... كلام من يترك لشكوكه ومخاوفه إبطال تفكيره، بدلا من أن يرى الأمور على حقيقتها.

لذا عندما يقول أحدهم: "إنني لا أهوى إصلاح المراحيض" أرد عليه مستنكرا: "ما الذي يوحي لك بأنني أحب إصلاحها؟". إن هؤلاء يقولون إن المرحاض وإصلاحه شيء يفوق في أهميته ما يتوقون لتحقيقه، فتراني أحدثهم عن الفرار من سباق الجرذان فيما لا تفتأ أعينهم تنظر إلى المرحاض..! هذا هو القالب الفكري الذي يبقي أغلب الناس مرتكنين إلى الفقر، ويلجأون إلى السخرية بدلا من النظر والتعمق في الأمور.

كان أبي الثري يقول لهم: "إن نجاحكم مرتهن بترككم عبارة: إنني لا أحب....". ولأنني لا أهوى أنا أيضا إصلاح المراحيض، فإنني أبحث جاهدا عن مدير للعقارات يتولى هو مسئولية إصلاحها. وساعة أعثر على مدير جيد للعقارات من منازل وشقق، يشرع المال في التدفق بين يدي. لكن الشيء الأكثر أهمية، هو أن المدير العقاري المتقن لعمله، يخولني شراء عقارات أكثر؛ إذ يحمل عني مسئولية صيانتها، وهو لذلك عامل نجاح في مهنة المتاجرة بالعقارات، والعثور على مدير متقن هو أكثر أهمية بالنسبة لي من العقار نفسه، إذ تصل إلى أسماع هؤلاء المديرين أنباء عن الصفقات العظيمة قبل أن ينمو إليها علم السماسرة، الأمر الذي يجعلهم أكثر قيمة من هؤلاء الأخيرين.

إن هذا هو ما عناه أبي الثري بقوله: "إن النجاح مرتهن بترك المرء عبارة: إنني لا أحب"، ولأنني لا أحب أنا الآخر إصلاح المراحيض، فقد تدبرت أمر المتاجرة بالعقارات وعجلت بخروجي من سباق الجرذان، أما الذين يدأبون على تكرار مقولة "لا أحب إصلاح المراحيض"، فيفوتون على أنفسهم في أكثر الأحيان الانتفاع بهذه الأداة الفعالة من أدوات الاستثمار - العقارات؛ فعندهم تفوق مسألة المراحيض مسألة حريتهم أهمية.

كثيرا ما أسمع الناس في سوق الأسهم يقولون: "إننا لا نحب خسارة المال"، ولكن ما الذي يدفعهم إلى الاعتقاد أنني أنا أو أي شخص آخر نحب خسارة المال؟ الواقع أنهم لا يجنون المال لأنهم اختاروا ألا يخسروه، وبدلا من اللجوء إلى تحليل الأمور، يعطلون عقولهم عن التفكير في أداة أخرى فعالة من أدوات الاستثمار، وهي سوق الأسهم.

كنت أمر برفقة صديق بجوار محطة الوقود التي يمتلكها جار لي، فنظر صديقي فرأى أن سعر الوقود آخذ في الارتفاع. ولأن صديقي هذا ممن يعتريهم الجبن، وتبدو السماء له دوما آخذة في التصدع، فغالبا ما يحيق به ما تشاءم منه.

وعندمــا عدنا إلى المنزل، أراني جميع الإحصائيات التي تدلل على استمرار أسعار الوقـود في الارتفاع في غضون السنوات القلائـل التالية. وهي إحصائيات لم أسمع بها مــن قبل، رغم أنني أمتلك بالفعل حصة كبيرة من إحدى شركات البترول العاملة. وفي ضوء هذه المعلومات، شرعت في البحث سريعا، فوجدت شركة بترولية متدنية القيمة، كانــت في سبيلها للحصــول على ودائع بتروليــة. كان سمساري متحمســا لهذه الشركة الجديــدة، فاشتريــت خمسة عشــر ألف سهم بخمســة وستين بالمائة مــن القيمة التي تساويها أسهم الشركة.

وبعد ثلاثة أشهر، مررت أنا وهذا الصديق بجوار محطة الوقود ذاتها، ويقينا كان سعر جالون الوقود قد ارتفع بما يقرب من خمسة عشر بالمائة من قيمته. ومرة أخرى انتاب القلق صديقي وشرع في التذمر، فابتسمت؛ لأن شركة الوقود الصغيرة المذكورة آنفا، قد اكتشفت آبارا بترولية، وارتفعت قيمة أسهمها إلى ما يربو على الثلاثة بالمائة بعد تلك المرة التي ألمح فيها لارتفاع سعر الوقود - وسوف يرتفع سعر الوقود أكثر إن كان ما يقوله صديقي هذا صحيحًا.

لو فهم أكثر الناس كيفية عمل "عامل الإيقاف" في سوق الأسهم لكان هناك الكثير من الناس الذين يستثمرون ليكسبوا، بدلا من الاستثمار بدافع عدم الخسارة. و "عامل الإيقاف" هو ببساطة أمر حاسوبي، يبيع جميع أسهمك تلقائيا فور شروع الأسعار في الانهيار، معينا إياك على تقليل خسائرك ومعظما لك بعض مكاسبك. وإنه لأداة عظيمة لأولئك الذين تروعهم الخسارة.

ولهذا كلما أسمع الناس يشددون على ما لا يحبون بدلا من التشديد على ما يرغبون فيه، أعلم يقينا أن اللغط قد تعالى داخل رءوسهم، وأن المخاوف قد هيمنت على عقولهم، وأخذت تردد على رءوسهم: "إن السماء لآخذة في التصدع، وإن المراحيض لآخذة في التوقف عن العمل"- هكذا يتلافون عمل ما لا يحبونه، لكنهم يدفعون في المقابل ثمنا باهظا، فربما لا ينالون ما أرادوه في حياتهم مطلقًا. فبدلًا من تحليل الموقف، يدفعهم خوفهم لإلغاء عقولهم.

لقد علمني أبي طريقة النظر إلى من تسيطر عليهم المخاوف، فقال لي: "عليك بما قاله الكولونيل ساندرز". ففي السادسة والستين من عمره، فقد الرجل عمله وبدأ يتعيش من معاش الأمان الاجتماعي الذي يتقاضاه. وحيث لم يكن هذا المعاش كافيًا، فقد طاف البلاد طولا وعرضا مروجًا لوصفته في قلي الدجاج. وقد صادف الخذلان في مسعاه ألفًا وتسع مرات، قبل أن يجيبه أحد إلى مطلبه، وساعتها أخذ يكون ثروة من

الملايين في السن التي يشرع فيها الناس في التوقف عن العمل؛ فكان "هارلان ساندرز "رجلا شجاعا وصلب العزيمة"- على حد قول أبي الثري عنه.

عندما تغرق في شكوكك وتراودك المخاوف، اعمد لما قام به الكولونيل "ساندرز" تجاه مخاوفه - لقد قام بقليها!

التغلب على الكسل

المشغولون دائمًا هم أكثر الناس كسلًا، وكلنا قد سمع قصة رجل الأعمال الذي يكد في عمله ليجمع المال، ويجتهد ليوفر الرفاهية لزوجته وأطفاله، فتراه يقضي ساعات طوالًا في مكتبه ثم يحضر عمله إلى منزله في العطلات الأسبوعية. ثم يرجع إلى منزله ذات يوم ليجده خاويا، فقد رحلت عنه زوجته وأطفاله. لقد كان يعلم بوجود المنغصات بينه وبين زوجته، لكنه بدلا من أن يبادر بإصلاح ما بينهما، ظل منشغلا بعمله، فانهار أداؤه في عمله وخسر وظيفته وأسرته في النهاية.

إنني اليوم أقابل أناسا لم يسمح لهم انشغالهم برعاية ثرواتهم، كما أن هناك أناسا لا يسمح لهم انشغالهم بمراعاة صحتهم. والسبب في الحالتين واحد - انشغالهم؛ إذ يجدون فيه وسيلة لتجنب شيء ما لا يرغبون في مواجهته. وهم ليسوا بحاجة إلى من يخبرهم بذلك؛ إذ يعلمون ذلك من أنفسهم تمام العلم. بل في الواقع يتمثل رد فعلهم، إن أنت ذكرتهم بتلك الحقيقة، في الغضب والسخط عليك.

فإن لم يكن انشغالهم في العمل أو بشئون أطفالهم، فإنهم يتشاغلون بمشاهدة التليفزيون أو الصيد أو لعب الجولف أو التسوق. لكنهم يعلمون طوال الوقت أنهم يتجنبون شيئا مهمًّا؛ وتلك هي الصورة الأكثر شيوعًا للكسل، أي الكسل بالانشغال.

ما علاج الكسل إذن؟ الإجابة هي: القليل من الجشع.

لقد ترعرع أكثرنا على التفكير في الجشع والرغبة على أنهما شيء سيئ؛ فقد اعتادت أمي أن تقول: "الجشعون أناس سيئون"، لكننا رغم ذلك نحتفظ في داخلنا بذاك التلهف على حيازة الأشياء الجديدة والمثيرة.

وهكذا حتى يبقي الوالدان عاطفة الرغبة هذه قيد السيطرة، يستخدمان الشعور بالذنب لقمعها. لقد كانت إحدى مقولات أمي المفضلة في هذا هي قولها: "إنك لا تفكر إلا في نفسك. ألا تعرف أن لك إخوة وأخوات؟" وكانت إحدى مقولات أبي الساخرة المفضلة: "ماذا تريد مني حقا أن أبتاع لك؟"، وكذلك: "أتظننا نكدس المال؟ أم تراك تحسب المال ينبت على الأشجار؟ إننا فقراء وأنت تعرف هذا".

لم تكن الكلمات هي ما يترك أثرا، بل الغضب المثير للشعور بالذنب، والذي ترافق مع الكلمات هو ما كان يترك فيَّ أثرا.

لقد آمن أبي الثري بأن مقولة "ليس بوسعي القيام بذلك" تغلق المخ، بينما مقولة "كيف يمكن لي القيام بذلك؟"، تفتح الباب للفرص والإثارة والأحلام.

على النقيض من ذلك المسلك، نجد مسلك التضحية الزائدة، المتمثل في قول الوالد لولده: "إنني أضحي بحياتي لأبتاع ذلك لك، وإنني لأبتاعه لأجلك لتحظى أنت بما لم أحظ أنا به مطلقًا في طفولتي". ومثال ذلك أيضًا، أحد جيراني خالي الوفاض، والذي عجز عن إدخال سيارته في المرآب؛ لأنه مليء عن آخره بألعاب الأطفال، المدللين الذين ينالون كل ما يطلبونه. ولا ينفك جاري هذا يردد كل يوم: "إنني لا أريد لهم أن يشعروا بالحاجة" لكنه بهذا لا يدخر شيئًا لتعليمهم الجامعي ولا لتقاعده، في الوقت الذي ينال فيه أطفاله كل ألعاب الدنيا. ولقد حصل مؤخرا على بطاقة ائتمانية جديدة، واصطحب أطفاله لزيارة لاس فيجاس قائلا بشعور من يضحي تضحية عظيمة: "إنني أفعل هذا من أجل أطفالي".

لقد رفض أبي الثري مقولة: "ليس بوسعي القيام بهذا" في الوقت الذي كان هذا هو ما أسمعه صباح مساء في منزلي. بدلًا من ذلك كان يطلب أبي الثري من أبنائه أن يقولوا: "كيف يمكن القيام بذلك؟".

لقد آمن أبي الثري بأن مقولة: "ليس بوسعي القيام بذلك" تغلق المخ، بينما مقولة "كيف يمكن لي القيام بذلك؟". تفتح الباب للفرص والإثارة والأحلام.

ولكن الشيء الأكثر أهمية من هذا كله، هو شعور أبي الثري بأن قول المرء: "ليس بإمكاني القيام بذلك" يعد كذبا، والمرء يعرف أن ذلك كذب بالفطرة. وكان أبي الثري يقول: "إن بداخل المرء قوة عظيمة تعرف أن بوسعها القيام بما يحتاج إليه". وعندما يركن إلى عقل كسول يخبره بأن "ليس بوسعه القيام بالأمر" تندلع في داخل المرء حرب مريرة: إذ تغضب روحه، بينما يتخذ عقله الكسول موقف المدافع عن الكذب. وتصرخ الروح قائلة: "لنذهب للعمل ونقم بالأمر" فيما يجاوبها العقل الكسول قائلا: "لكنني متعب وأجهدت بالعمل اليوم"، أو تقول روح الفرد: "لقد سئمت وتعبت من الفقر، لننطلق ونعمل على تحصيل الثراء"، فيجاوبها العقل الكسول قائلا: "لا، فالأثرياء جشعون، إضافة لأن في الأمر منغصات عظيمة . وليس آمنا، فقد أخسر المال، وإنني لأبذل ما في وسعي وهذا كل ما عليَّ فعله، ولديَّ الفرصة لأحقق ما أصبو إليه من عملي في كل حال. انظر ماذا لديَّ الليلة! إن رئيسي يرغب في أن ينجز كل هذا في صباح الغد".

كما أن قول المرء "ليس بوسعي القيام بالأمر" يجلب عليه حزنا ويأسا قد يقودانه إلى الجزع والاكتئاب في أغلب الأحيان. والفتور هو نتيجة أخرى لما يصيب المرء جراء قوله هذه المقولة، أما "كيف يسعني القيام بالأمر؟"، فهي مقولة تفتح أمام المرء باب الخيارات والحماسة والحلم؛ ولهذا لم يعن أبي كثيرًا بما يريد الفرد شراءه، بل بالكيفية التي تولد بها مقولة: "كيف لي أن أقوم بالأمر؟" عقلا متينا وروحا طموحًا.

ولهذا قلما منحني أنا و "مايك" أي شيء، بل كان بدلا من هذا يسألنا: "كيف لكما بالحصول على ما تريدان؟"، وكانت الجامعة هي أحد الأشياء التي أردناها، وأدينا مقابلها دون عون من أحد، ولم يكن يهتم بتحقيقنا هدفا بعينه، بل كان السعي إلى تحقيق هذا الهدف هو ما أراد منا أن نتعلمه.

إن المشكلة التي أستشعرها اليوم هي وجود ملايين من الناس يتملكهم الشعور بالذنب لما يراودهم من جشع، ولما يعتريهم من رغبة في الحصول على أطايب الحياة، فهذا رد فعل درجوا عليه منذ نعومة أظفارهم، كما درج أغلبهم لا شعوريا على قول: "ليس بمقدوري نيل هذا"، أو "لن يكون بوسعي أبدا القيام بهذا الأمر".

وعندما قررت الخروج من سباق الجرذان، كان هناك سؤال بسيط يطرح نفسه: "كيف لي ألا أحتاج إلى العمل ثانية؟"، وشرع عقلي في طرح الإجابات والحلول. وكان الجزء الأصعب هو التخلي عن عقيدة والدي الفقير، عقيدة أن "لن يسعني تحقيق هذا أبدا"، أو عقيدة "إنك لا تفكر إلا في نفسك" أو "لِمَ لا تفكر في الآخرين؟" وسائر هذه التعليقات التي تثير الشعور بالذنب وتقمع رغباتي.

كيف لك أن تقضي على الكسل إذن؟ والإجابة هي بقليل من الجشع. هل تذكر تلك المقولة التي تكررها إذاعة WII-FM، وهي: "ما الذي سأناله من ذلك؟". إن المرء منا بحاجة إلى الجلوس والتساؤل "كيف ستبدو حياتي إن لم أحتج إلى العمل ثانية؟" أو "ماذا كنت سأفعل لو حظيت بكل ما أريد من مال؟". افعل هذا لتستثير فيك بعض الجشع، فبدون القليل من الجشع، لن تكون هناك رغبة في أن تنال شيئا أفضل ولا لتصير إلى أحسن. وما كل التقدم المشاهد في حياتنا إلا نتاج رغبتنا في شيء أفضل، وما أتت الاختراعات الحديثة سوى إجابة لرغبتنا في شيء أفضل، ونحن لا نذهب إلى المدرسة ولا نجتهد في الدراسة سوى لأننا نبغي أن نكون أفضل. وهكذا عندما تجد نفسك متجنبا شيئًا تعلم أن عليك القيام به، فاسأل نفسك ساعتها: "ما الذي سأناله من ذلك؟" ولتكن جشعا ولو قليلا؛ فذاك هو العلاج الفعَّال للكسل.

أما الجشع الزائد، فمثله مثل أي شيء مبالغ فيه قد يكون ضارا، لكن تذكر وحسب ما قاله "مايكل دوجلاس"في فيلم *Wall Street*، وهو أن "الجشع شيء حسن".

وقد صاغ أبي الثري الكلمات نفسها ولكن بعبارة أخرى: حيث قال: "الشعور بالذنب أسوأ من الجشع؛ إذ الشعور بالذنب يسرق الروح من جسدها". أما بالنسبة لي، فلا أجد أفضل من قول "إليانور روزفلت": "عليك باتباع ما يمليه عليك ضميرك بصوابه، فسوف تكون عرضة للنقد على أية حال، وسوف تلاحقك لعنات الناس إن أقدمت على شيء، كما ستلاحقك لعناتهم إن أنت أحجمت عنه".

التغلب على العادات السيئة

تعد حيواتنا انعكاسا لعاداتنا أكثر منها انعكاسا لتعليمنا. لقد قال لي صديق بعد أن شاهد فيلم *Conan the Barbarian* لـ "أرنولد شوارزينجر": "وددت لو أن لي بنية كبنية أرنولد شوارزينجر"، وكان أن أومأ الرجال جميعا موافقين على ما قال.

ثم قال صديق آخر: "لقد سمعت أنه كان نحيفا وهزيلا في السابق".

فقال صديق ثالث: "نعم، أنا أيضا سمعت بهذا، كما سمعت أنه اضطر إلى التدريب طوال اليوم في المركز الرياضي".

"نعم، وأتحدى أنه كان كذلك".

فقال الشخص الساخر في المجموعة: "لا، أتحدى أنه ولد كما ترونه، ثم دعونا من أرنولد ولنحتس بعض العصير".

وهذا السلوك، مثال لسلوك تحكمه العادات. وإنني لأتذكر سؤالي لأبي الثري عن عادات الأثرياء، وبدلا من أن يجيبني مباشرة، أراد مني أن أستشفها من أحد الأمثلة، كعادته.

قال: "أخبرني متى يسدد أبوك فواتيره؟".

قلت: "في الأول من كل شهر".

قال: "هل يتبقى له أي شيء بعد ذلك؟".

فقلت: "الكفاف".

فقال: "وهذا هو السبب في معاناته، إنها عاداته السيئة: فأبوك يسدد التزامات الجميع أولا، ثم يستبقي لنفسه ما تبقى، هذا إن تبقى له شيء".

فقلت: "هذا هو ما لا يحدث في العادة، ولكن عليه أن يسدد فواتيره، أليس كذلك؟ أم تقول إنه ليس عليه فعل ذلك؟".

قال: "بالطبع لم أعن هذا، فأنا حريص على تسديد فواتيري في أوان استحقاقها - كل ما هناك أنني أسدد التزاماتي تجاه ذاتي أولا، قبل أن أسدد التزاماتي تجاه الحكومة".

فسألته: "فماذا يحدث إن لم يتوافر معك القدر الكافي من المال؟ ماذا تفعل حينها؟".

قال: "الأمر نفسه، سأظل على سداد التزاماتي تجاه نفسي أولا، حتى إن قل ما لديَّ من المال؛ إذ تفوق أهمية خانة الأصول الخاصة بي ما لواجباتي تجاه أي طرف آخر".

قلت: "ولكن، ألا تتعرض ساعتها للملاحقة؟".

قال: "هذا ما سيحدث إن لم تسدد التزاماتك. اسمع، إنني لم أقل لك ألا تسدد التزاماتك، بل ما قلته هو أدِّ حق نفسك أولا، حتى إن قل ما بيديك من مال".

فقلت: "ولكن كيف تفعل هذا؟".

فقال: "ليس المهم هو كيف، بل المهم هو لماذا؟".

فقلت: "حسنا، لماذا؟".

قال: "إنه الحافز، فمن تظنه سيصرخ بالشكوى أكثر من الآخر إن لم أدفع له، أنا أم الدائنين؟".

أجبته: "بداهة، الدائنون هم الذين ستفوق شكواهم شكواك، فما كنت لتعترض إن لم تدفع لنفسك".

قال: "أترى الآن؟! فبعد أن أجبت داعي النفس، تكون هناك ضغوط شديدة تدفعني لأسدد ضرائبي وما عليَّ للدائنين الآخرين، وهذا ما يدفعني إلى البحث عن صورة أخرى من الدخل. فالضغوط من أجل سداد هذه الالتزامات تُضْحي هي حافزي. ولقد عملت بوظائف إضافية، وشيدت شركات أخرى، وضاربت في أسواق الأسهم، وفعلت كل ما بوسعي حتى لا يرفع أحدهم صوته في وجهي، وقد دفعتني هذه الضغوط إلى المزيد من الاجتهاد في العمل، وأجبرتني على التفكير، وجعل مني هذا كله شخصا أذكى وأكثر فاعلية في التعامل مع المال. أما لو كنت قد أرجأت أداء حق نفسي لنهاية المطاف، فما كنت لأشعر بأي من هذه الضغوط، ولصرت إلى الإفلاس".

قلت: "فهو الخوف من الحكومة إذن ومن الدائنين هو الذي حفزك!".

قال: "أصبت، وأنت ترى كيف يتنمر مأمورو الضرائب على دافعيها، وهذه حال مأموري الضرائب بصورة عامة، وأغلب الناس يذعنون لهؤلاء المستأسدين، فيؤدون إليهم ولا يؤدون حق أنفسهم أبدا. وعساك أن تعرف قصة الفتى الهزيل، الذي قُذِف الرمل في وجهه".

أومأت بالإيجاب، قائلًا: "إنني أرى هذه الطرفة عن رفع الأثقال وبناء الأجسام دوما في الكتب الهزلية".

تابع قائلا: "الواقع هو أن أغلب الناس يدعون المستأسدين يرمون في وجوههم التراب. لكنني قررت أن أصير أقوى بخوفي هذا من المستأسدين، في حين يصبح الآخرون أكثر ضعفا. ولقد كان إجباري نفسي على التفكير في كيفية جني المزيد من المال، أشبه بالذهاب إلى المركز الرياضي والعمل على إنقاص وزني. فكلما كنت أدرب عضلاتي المالية الذهنية. كنت أصير أقوى. والآن لم يعد أحد من هؤلاء المستأسدين يخيفني".

أعجبني ما كان يقوله أبي الثري. فقلت له: "إن أديت حق نفسي أولا، فسيتوطد مركزي المالي، كما سأصير أقوى جسدا، وأصح عقلا".

فأومأ موافقا.

"وإن أرجأت أدائي حق نفسي، أو لم أؤده على الإطلاق، فسوف أصبح أكثر وهنًا، ولن يتحكم فيّ الرؤساء والمديرون ولا جامعو الضرائب ومحصلو الفواتير هم والإقطاعيون إلا بسبب عاداتي المالية السيئة".

فأومأ بالإيجاب، وقال: "مثلك في ذلك مثل ذاك الفتى الهزيل".

التغلب على التكبر

اعتاد أبي الثري أن يقول لي: "ما أعرفه يعود عليّ بالمال. أما ما أجهله فهو الذي يفوّت عليَّ جني هذا المال. وفي كل مرة يحيط بي جهلي، كنت أخسر فيها المال: لأنني حين أكون جاهلا. فإنني أؤمن بأن ما لا أعرفه ليس مهمًّا".

لقد وجدت العديد من الناس يعمدون إلى الكبر إخناءً لجهلهم - يحدث هذا في الأغلب حين أناقش القوائم المالية مع المحاسبين أو حتى مع المستثمرين الآخرين.

إنك تراهم يلجأون للتبجح في أثناء المناقشة، ويتّضح جليا لي أنهم لا يعرفون ما الذي يتحدثون عنه، وهم لا يكذبون، لكنهم لا يقولون ما هو صواب.

هناك الكثير من العاملين في مجالات المال والتمويل والاستثمارات لا يعرفون على وجه الحقيقة ما الذي يتكلمون عنه. ولا يختلف أسلوب أغلب من يعمل في صناعة المال عن أسلوب باعة السيارات المستعملة. فعليك، عندما تدرك أنك جاهل بأمر ما، أن تشرع بتعليم نفسك، سواء على يد شخص عليم بهذا الأمر، أو بأن تقرأ كتابا يدور حول هذا الأمر.

الفصل الثامن

البداية

يوجد ذهب في كل مكان،
ولكن معظم الناس غير مؤهلين لرؤيته.

وددت قول إن جمعي الثروة كان يسيرا عليَّ، لكنه لم يكن كذلك.

وللإجابة عن السؤال "من أين أبدأ؟" أعرض على السائل عملية التفكير التي أقوم بها يوميا؛ حيث إنه من اليسير حقا أن يعقد المرء صفقات رابحة. وأعدك بأنك سترى هذا، فالأمر أشبه بركوب الدراجات؛ حيث تعاني قليلا في بادئ الأمر، ثم ما يلبث الأمر أن يصير هينا، وهذا شيء ينطبق على الناس جميعا، لكن خوض المعاناة التي تسبق جني المال والعزم على المضي، هي التي تميز بين الناس.

إن عقد المرء "صفقة العمر "ذات الملايين، تتطلب منه ذكاء ماليا. وإنني لأؤمن بأن في داخل كل منا عبقرية مالية، لكن المشكلة هي أن ذكاءنا المالي يغط في سباته، منتظرا من ينبهه من رقاده؛ وهو كذلك لأن ثقافتنا قد لقنتنا الإيمان بأن حب المال رأس كل خطيئة. كما لقنتنا احتراف مهنة يمكننا من خلالها العمل على جمع المال. لكنها قد فشلت في تعليمنا كيف نجعل المال يعمل من أجلنا. لقد علمتنا ألا نقلق بشأن مستقبلنا المالي، حيث ستتولى الشركة أو الحكومة رعايتنا بعد انقضاء سنوات عملنا، لكن أطفالنا الذين يتلقون تعليمهم على النظام المدرسي ذاته هم من سيدفع الثمن؛ فما زالت الرسالة التي يتم تلقينهم إياها هي أن اعمل بجد، واجن المال وأنفقه. وعندما تصير فقيرا، سوف نقوم بإقراضك.

للأسف، تقاسم تسعون بالمائة من الغرب المعتقد المذكور آنفا، ذاك ببساطة لأنه من الأيسر عليك أن تجد وظيفة وتعمل على كسب المال، فإن لم تكن جزءا من القطيع، فإنني أقترح عليك الخطوات العشر التالية، لتوقظ بها ذكاءك المالي، وهي الخطوات التي عملت أنا شخصيا بها، فإن رغبت في اتباع بعضها دون الأخرى، فلك هذا، أما إن لم ترغب في اتباع أي منها، فعليك أن ترسم خطواتك بنفسك، فذكاؤك المالي لا يفتقر إلى القدرة على رسم طريقه بنفسه.

عندما كنت في "بيرو" مصاحبا أحد المنقبين عن الذهب، والذي كان في الخامسة والأربعين من عمره، طرحت عليه سؤالا عن سبب وثوقه بالعثور عن أحد مناجم الذهب، فأجابني قائلا: "إن الذهب في كل مكان، لكن الناس هم الذين لم يتدربوا على العثور عليه".

إنني أقرر صحة هذا؛ ففي مجال العقارات، بوسعي الخروج من منزلي، لأعود إليه وقد عقدت أربعا أو خمسا من الصفقات الرابحة، في حين يحدث للشخص العادي أن يعود خالي الوفاض حتى إن تفقد الأمكنة ذاتها، والسبب هو أنه لم يستغرق الوقت المطلوب لتنمية ذكائه المالي.

إنني أعرض عليك الخطوات العشر التالية، كوسيلة لتنمية قواك التي منحك إياها الله تعالى، وهي القوى الوحيدة التي لك عليها سلطان.

١. اعثر على سبب يفوق الواقع، قوة الروح

إذا سألت أغلب الناس عما إذا كانوا يحبون أن يصبحوا أثرياء أو أن يتحرروا ماليا، فسيجيبونك بنعم، لكن الواقع عندها يلقي بظلاله؛ إذ يبدو الدرب طويلا مشتملا على الكثير من العوائق، ولهذا يسهل عليهم العمل لقاء المال، وإعطاء الفائض منه إلى سماسرة الاستثمار.

قابلت ذات مرة فتاة شابة راودها حلم السباحة مع فريق الأولمبياد الأمريكي؛ لذا فإنه كان عليها الاستيقاظ في الرابعة فجر كل يوم. لتسبح بعدها لثلاث ساعات قبل أن تمضي إلى المدرسة. ثم لم يكن ليسعها الاحتفال مع أقرانها عشية كل سبت؛ إذ كان عليها أن تجلس للدراسة وأن يظل مستواها الدراسي متقدما، مثلها مثل الجميع.

وعندما سألتها ما الذي دفعها إلى مثل هذه التضحية التي تفوق طاقة البشر، وملأها طموحا قالت ببساطة: "إنني أفعل هذا لنفسي وللذين أحبهم؛ فالحب هو الذي يقويني على التضحية والتغلب على المصاعب".

إن السبب أو الهدف إنما هو مزيج لما يرغب فيه أحد وما لا يرغب فيه؛ فعندما يسألني الناس ماذا كان المبرر وراء رغبتي في الثراء، أجيبهم بأنه كان مزيجا من الحاجات العاطفية العميقة ونقيضها.

وسأسرد عليك بعضا منها بادئا بما لم أرغب فيه؛ إذ إنه هو ما يؤدي إلى ما أرغب فيه: فأنا لا أرغب في أن أظل أعمل طيلة حياتي، ولست أرغب فيما رغب فيه لي والداي، والذي تمثل في الأمان الوظيفي وفي منزل الضاحية. ولست أرغب في أن أكون موظفا، فلطالما سخطت لتفويت أبي مباريات كرة القدم التي كنت ألعبها لانشغاله الشديد بعمله، كما كرهت سعي والدي الشاق طيلة حياته، والذي التهمت منه الحكومة أكثرية ما عمل لأجله حتى يوم وفاته، ولم يسعه حتى توريثنا ما كد فيه طيلة حياته، لكن الأثرياء لا يواجهون المصير ذاته، حيث يُجدُّون في العمل، ثم يورثون ثمرته لأبنائهم.

لنتحدث الآن عما رغبت فيه. فلقد رغبت في أن أكون حرا لأرتحل حول العالم، وأن أحيا الحياة التي أتمناها، ورغبت في أن أقوم بهذا وأنا ما زلت شابًّا. لقد رغبت ببساطة في أن أكون حرا، وأن أتحكم في وقتي وفي حياتي. لقد رغبت في أن يعمل المال من أجلي.

كانت تلك مبرراتي الشعورية العميقة، فما مبرراتك؟ إن لم تكن تلك المبررات قوية بما يكفي، فقد تقوى عوائق الدرب التي تعترضك على إيقافك. لقد خسرت أموالا وبدأت من الصفر مرات عديدة، لكن الدوافع الشعورية العميقة هي ما أبقتني ثابتا وماضيا في طريقي؛ فلقد أردت أن أصير حرا في سن الأربعين، لكن الأمر تطلب مني العمل حتى بلغت السابعة والأربعين، مرورا بالعديد من التجارب التي تعلمت منها طوال طريقي.

كما قلت، كنت أود القول إن الأمر كان يسيرا، لكنه لم يكن كذلك، ولم يكن عسيرا في الوقت نفسه، ولكن بدون وجود القصد أو الهدف الثابت، سيضحى كل شيء في الحياة عسيرا.

إن افتقرت إلى المبرر القوي، فليس ثمة منطق في استمرارك في القراءة؛ فستكون القراءة حينه أشبه بالعبء الشـاق على كتفيك.

٢. اتخذ خيارات يومية: قوة الاختيار

إن الاختيار هو السبب الرئيسي في رغبة الناس في الحياة في بلد متحرر؛ إذ نرغب في أن تتوافر لدينا القدرة على الاختيار.

من الناحية المالية، نحن نتمتع بالقدرة على رسم مستقبلنا تجاه الثراء أو أن نكون من الفقـراء أو من الطبقة الوسطى مع كل دولار نمسكه بأيدينا، ثم تعكس عاداتنا الإنفاقية حقيقـة من نحن؛ فعادات الفقراء الإنفاقية عادات فقيرة. لقد كانت الميزة التي انتفعت بها وأنا صبي، هي أنني أحببت لعبة الاحتكار على الدوام، ولم يخبرني أحد بأن الاحتكار لعبة يلعبها الصغار دون غيرهم، ولهذا واظبت على لعبها بعد أن بلغت، كما انتفعت بأب ثري أفهمني الفارق بين الأصول والنفقات. وهكذا منذ وقت طويل يوم كنت فتى صغيرا، اختـرت أن أصيـر ثريا، وعلمت أن كل ما عليَّ عمله هو تكديـس الأصول - أعني الأصول الحقيقية. لقد تلقى صديقي الحميم "مايك" خانة أصول سُلِّمت إليه، ولكن ظل عليه أن يتعلم ليحافظ عليها؛ فكثير من العائلات تفقد أصولها في الجيل الثاني، ببساطة لأنه لم يكن هناك من تدرب فيها على رعاية تلك الأصول رعاية حسنة.

يختار أكثر الناس ألا يكونوا أثرياء. فبالنسبة لتسعين بالمائة من الناس، يمثل طريق الثراء مرتقى صعبا، ولهذا تراهم يختلقون أقوالا مثل: "لست مهتمًّا بالمال" أو "حينما يتوافر في يدي بعض المال، سأفكر حينها في المستقبل" أو "إن زوجي (أو زوجتي) هو (هي) من يهتم بتدبير المال". والمشكلة مع مثل هذه الأقوال هي أنها تسلب الشخص الذي تنزه عن المال شيئين: أحدهما الوقت، وهو الأصل الأثمن، والثاني هو فرصة الدراسة؛ فليس في افتقارك للمال وحسب عذر لك في ألا تتعلم. لكن ذلك خيار نقبل عليه جميعا وفي كل يوم - إنه الخيار الذي يتعلق بإنفاقنا أعمارنا ومالنا، وما نبقيه في أذهاننا، وتلك هي القدرة على الاختيار؛ فلكل منا خياراته. فأنا قد اخترت أن أكون ثريا، وواظبت على هذا الاختيار كل يوم.

عليك أولا أن تستثمر في التعلم؛ ففي واقع الحياة، يعد الأصل الأوحد الذي في حيازتك هو العقل، وهو أكثر الأدوات التي لنا عليها سلطان. وكما قلت عن القدرة على الاختيار، يضحى أمام كل منا اختيار ما يعتقده فور أن ينضج بما يكفي: فسيكون لك أن تشاهد التليفزيون طوال اليوم، أو أن تتصفح مجلات الجولف أو أن تحضر دروس فن السيراميك. أو أن تحضر فصولا عن التخطيط المالي. فالخيار لك. وأغلب الناس يعمدون إلى الاستثمار ابتداء بدلا من أن يبدأوا في تعلم شيء عن الاستثمار.

لقد تعرض منزل صديقة لي - وهي سيدة ثرية - للسطو؛ حيث سرق اللصوص التلفاز وجهاز الفيديو وتركوا لها جميع الكتب التي قرأتها، وكل منا لديه مثل هذا الخيار. ومرة أخرى أقول إن تسعين بالمائة من الناس يبتاعون أجهزة التلفاز. فيما يقدم عشرة بالمائة فقط على شراء الكتب التي تتحدث عن الأعمال والشرائط التي تتحدث عن الاستثمارات.

ماذا عليك فعله إذن؟ أن تذهب لحضور الحلقات الدراسية. ولكم أحب حضور هذه الحلقات حينما تستمر ليومين؛ إذ أعشق أن أنغمس في تفاصيلها انغماسا. لقد كنت أشاهد التليفزيون في عام ١٩٧٣ عندما ظهر هذا الرجل في أحد الإعلانات، معلنا عن حلقات دراسية لثلاثة أيام حول كيفية شراء العقارات دون أن تتعرض قيمة الاستثمار للانخفاض. وقد أثمر سدادي ثمن هذه الحلقات الدراسية، والذي تكلف ثلاثمائة وخمسة وثمانين دولارًا، ما لا يقل عن مليوني دولار، إن لم يزد على هذا. لكن الشيء الأهم من هذه الملايين، هو أنني ربحت حياتي؛ فلم يعد عليَّ العمل طيلة ما بقي لي من العمر تبعا لما تعلمته من هذه الحلقة الدراسية. وما زلت أواظب على حضور حلقتين دراسيتين من تلك الحلقات في كل عام.

إنني أحب اقتناء الأقراص المدمجة (CDs) والكتب الصوتية، والسبب هو قدرتي على استعراض مادتها سريعا، وذات مرة، كنت أنصت إلى شريط يتحدث فيه "بيتر لينش"، وقد ذكر فيه شيئًا اختلفت معه فيه بالكلية. وبدلا من التكبر والسخرية، أرجعت الشريط إلى الخلف، وأعدت الاستماع إلى هذه الدقائق الخمس الخلافية لعشرين مرة على الأقل، أو ربما أكثر من ذلك، وفجأة، ولأنني أبقيت على صدري رحبا، تفهمت لماذا قال ما قاله. كان الأمر أشبه بالسحر، وشعرت كما لو انفتحت لي نافذة على عقل أحد أعظم المستثمرين في يومنا الحالي، ولقد خولني تواضعي ورحابة صدري، أن أرِدَ موارده نفسها التي استقى منها خبراته وتعليمه.

إن المحصلة النهائية هي أنني ما زلت أحتفظ بطريقة التفكير ذاتها التي كانت لديَّ دوما، وصرت أنظر نظرة "بيتر" للمشكلات والحلول ذاتها. فأضحت لديَّ طريقتا تفكير بدلا من واحدة: إحداهما إضافية لأتمعن في المشكلات أو جريان الأمور، وذلكم لعمري شيء لا يقدر بمال. واليوم أكرر لنفسي التساؤل: تُرى، كيف كان "بيتر لينش" أو "دونالد ترامب" أو "وارين بافيت" أو "جورج سوروس" سيتصرفون في هذا الأمر أو ذاك؟ وسبيلي الوحيدة لأتمثل مقدرتهم العقلية الفذة هي أن أكون متواضعا بما يكفي لأقرأ أو أنصت إلى ما يقولونه، أما المتكبرون والساخرون، فهم في الأغلب الذين يفتقرون إلى تقدير الذات ويخشون خوض المخاطرة؛ لذا فكر فيما أقول: إن حدث وتعلمت شيئا جديدا، فالمطلوب منك ساعتها هو ارتكاب أخطاء حتى تتفهم تماما مغزى ما تعلمته.

إن استمررت في قراءة هذا الكتاب إلى هنا، فمعنى هذا أنك لست تعاني الكبر؛ إذ قلما يقرأ أصحاب الكبر أو يبتاعون شريطا تعليميا. ولِمَ يفعلون هذا؟ فهم يشعرون بأنهم مركز الكون.

إن هناك الكثير من "الأذكياء" ممن يتخذون موقفا دفاعيا أو جداليا عندما تتعارض فكرة جديدة مع ما يعتقدونه، وفي مثل هذه الحالات يقترن ما يسمى بـ"ذكائهم" مع كبرهم لينشأ عن مزيج ذلك الجهل. وكلنا يعرف أناسا تلقوا تعليما رفيعا، أو أناسا يعتقدون في أنفسهم الذكاء، لكن قائمة الميزانية الخاصة بهم تخبرك عنهم بشيء مختلف. الشخص الذكي يرحب بالأفكار الجديدة؛ لأنها تضيف لزخم أفكاره الأخرى، ويرى في الإنصات شيئا يفوق الحديث أهمية، ولولا أن هذا صحيح لما وهبنا الله أذنين وفما واحدا. إن هناك الكثير من الناس يفكر بلسانه لا من خلال الإنصات وتشرب الأفكار والإمكانات الجديدة، وهم لهذا يجادلون بدلا من أن يطرحوا الأسئلة.

إنني أنظر مليا إلى ثروتي، ولست ممن يفكر بطريقة "التربح السريع" التي يفكر بها المراهنون. صحيح أنني أشتري الأسهم لأعود فأبيعها، لكنني قد استغرقت زمنا طويلا في تعلم مبررات إقدامي وإحجامي، وإنني لأنصحك إن أردت قيادة طائرة، أن تتلقى دروسا عن الطيران أولا؛ فكثيرا ما تعتريني الدهشة من أناس يقدمون على ابتياع أسهم أو عقارات، لكنهم لا يستثمرون أبدا في أثمن أصل لديهم ألا وهو عقولهم؛ فلا يعني مجرد شرائك دارا أو دارين أنك قد أضحيت خبيرا بالعقارات.

٣. انتق أصدقاءك بعناية: قوة الترابط

بادئ ذي بدء، أنا لا أنتقي أصدقائي بناء على ما تقدمه قوائمهم المالية، وإنما أنتقي الأصدقاء ممن نذروا أنفسهم للفقر، كما أنتقيهم ممن يجنون الملايين في كل عام، والشاهد أنني أتعلم من كل فريق، وأظل على سعيي في التعلم منهما.

وها أنا أقر بأنني سعيت وراء أناس لأنهم يمتلكون الملايين ولم أكن أسعى في ذلك وراء أموالهم، بل خبرتهم. وفي بعض الحالات، أضحى هؤلاء الذين جنوا المال أصدقاء أعزاء، ولكن ليس كلهم. لكن هناك فارقًا مميـّزًا أود الإشارة إليه، وهو أنني لاحظت أن أصدقائي الذين يمتلكون المال يتحدثون كثيرا عنه، ولست أعني بذلك انتقاصا لهم، بل كل ما أعنيه أنهم شديدو الاهتمام بهذا الأمر: وهكذا أتعلم منهم ويتعلمون هم مني. أما أصدقائي الذين أعلم أن الفاقة تلازمهم، فلا يحبون التحدث عن المال أو الأعمال أو الاستثمار، بل يرونه حديثا وقحا وغير راق - وهكذا أتعلم من أصدقائي الذين يعانون ماليا؛ إذ أتعلم منهم ما لا ينبغي عليَّ فعله.

إن لي ثلاثة أصدقاء ممن جنوا ما يربو على مليار دولار خلال حيواتهم القصيرة، وثلاثتهم قد لاحظ الظاهرة نفسها: وهي أنه لم يأتهم أحد من أصدقائهم المعوزين قط ليسألهم عن كيفية جنيهم الثروة، بل يأتونهم سائلين أحد أمرين أو كليهما: إما قرضًا، أو عملًا.

***تحذير:** إياك أن تنصت إلى الفقراء أو المذعورين، فلديَّ مثل هؤلاء الأصدقاء، وإنهم لأحباء إلى قلبي، لكنهم من أولئك الذين يرتعدون خوفا من الحياة. فعندما يتعلق الأمر بالمال، وبالاستثمارات خاصة، " تضحى السماء آخذة في التصدع" ؛ فبوسعهم إخبارك على الدوام بسبب تعطل أحد الأشخاص عن العمل، والمشكلة هي أن الناس ينصتون إليهم، لكن الذين يتقبلون نذر الهلاك على ضلالة هم أيضا ممن يجبنون عن الحياة. فكما يقول المثل السائر: " الطيور على أشكالها تقع" .*

إذا شاهدت القنوات الاقتصادية على التليفزيون، فعادة ما ستجدها تستضيف فئة ممن يطلق عليهم اسم الخبراء، والذين سيقول لك أحدهم إن السوق توشك على الانهيار، في حين سيخبرك آخر بأن السوق آخذة في الازدهار. فإن كنت شخصا ذكيا، فستنصت إليهما معا. وعليك أن تبقي صدرك رحبا لأن لكل منهما مبرراته. لكن المؤسف هو أن الفقراء ينصتون إلى المتشككين وحدهم.

لطالما كان لي أصدقاء يحاولون إثنائي عن عقد صفقة أو الخوض في استثمار. فمنذ سنوات قلائل، أخبرني صديق لي بحماسة بأنه عثر على فئة لشهادات الإيداع تمنح فائدة تبلغ ستة بالمائة، فأخبرته بأنني أجني ستة عشر بالمائة من الاستثمارات الحكومية، وفي اليوم التالي أرسل إليَّ مقالة تتحدث عن خطورة هذه الاستثمارات. لكنني ظللت أجني فائدة الستة عشر بالمائة لسنوات، فيما بقي هو على تحصيل فائدة الستة بالمائة.

إن الشيء الأصعب في تكوين ثروة هو الأمانة مع النفس والرغبة في التحرر من متابعة القطيع؛ فهذا القطيع هو ما يظهر متأخرا في السوق وتأتي على أثره الكوارث. فإن ظهرت إحدى الصفقات الرابحة على صفحات الجرائد، فسيكون الوقت قد فات لاقتناصها؛ إذ سيهجم عليها هؤلاء، وعلى المرء حينها أن يبحث عن صفقة أخرى. وكما يقول راكبو الأمواج "هناك دوما موجة تالية"، ولكن ما لم تهرع صوب الموجة وتعتلي متنها أولا، فسوف تتم تنحيتك جانبا.

إن صفة المستثمرين الأذكياء هي أنهم لا يقومون برد الفعل، فإن فاتهم ركوب موجة، فإنهم يبحثون عن التالية لها ويجدون لأقدامهم موطئا، أما لماذا يصعب ذلك على أكثرية المستثمرين، فلأن الإقدام على شراء ما ليس شائعا يبدو لهم مخيفا. ويبدو المستثمرون أصحاب رد الفعل أشبه بالخراف التي تتبع القطيع، فيقودهم جشعهم لخوض الدرب الذي يرتحل منه المستثمرون الحكماء بعد أن يكونوا قد جنوا أرباحهم؛إذ يبتاع هؤلاء المستثمرون الحكماء استثمارات في وقت لا تكون فيه شائعة، ويعرفون أن

أرباحهم ستأتي عندما يشترون وليس عندما يبيعون، فتراهم يترقبون صابرين. وكما قلت ليسوا ممن يقوم برد الفعل تجاه تقلبات السوق، بل هم كراكبي الأمواج، يستعدون على الدوام لركوب الموجة التالية.

إن"جوهر الأمر" هو الاطلاع على بواطن الأمور. وهناك صور من هذا الاطلاع غير قانونية، وهناك صور أخرى قانونية. ولكن في كلتا الحالين، الجوهر هو العلم ببواطن الأمور. أما الفارق الوحيد فهو مقدار البعد عن عمق الأمور، وسبب الرغبة في أن يكون لديك أصدقاء أثرياء مطلعون على بواطن الأمور، هو أن المال إنما يصنع هناك. فأداة جمع المال هي المعلومات، والجميع يرغب في أن يعرف متى ستكون الموجة العالية التالية، ومتى سيغيض الماء بعدها، ولست هنا أنصحك باللجوء إلى الصورة غير القانونية في تلمس الخفايا، ولكن يجب أن تعرف أنك كلما علمت بمجريات الأمور مبكرا، تحسنت فرصك في تحقيق ربح أعلى وخوض مخاطرة أقل. وهذه هي فائدة الأصدقاء، وذاك هو الذكاء المالي.

٤. أتقن طريقة ما، ثم تعلم طرقًا أخرى جديدة: قوة التعلم السريع

فعلى كل خباز يريد صنع رغيف خبز، أن يتبع وصفة ما حتى إن اختلقها اختلاقا، والأمر هو ذاته مع جمع المال.

لقد سمع أغلبنا مقولة "أنت ما تأكله"، لكنني سأجري تعديلا بسيطا على المقولة نفسها فأقول: "أنت ما تدرسه". بعبارة أخرى، كن حريصًا فيما تدرسه وتتعلمه، ذلك لأن عقلك من القوة بحيث يحولك إلى ما تختزنه فيه. فعلى سبيل المثال: إن درست الطهي، فسوف تعمد إلى الطهي، وستضحى طاهيا. فإن رغبت في ترك الطهي، فستحتاج إلى أن تدرس شيئا غيره.

وعندما يتعلق الأمر بالمال، لا نرى سوى وصفة واحدة تهيمن على الجموع، وهي وصفة تم تلقينها في المدرسة، وهي: "اعمل لتجني المال"، لكن الوصفة التي أراها مهيمنة على دنيانا. هي أن هناك ملايين من الناس يستيقظون في كل يوم ويذهبون إلى أعمالهم، فيجنون المال ويسددون الفواتير ويهيئون دفاتر الشيكات، ويبتاعون بعض صناديق الاستثمار المشترك، ثم يعودون مرة أخرى إلى وظائفهم – وتلك هي الوصفة الأساسية اليوم.

إن تعبت مما تقوم به، أو لم يكن ما تحصل عليه كافيا، فجوهر الحل هو في تغيير الوصفة التي تعمل بها في جني المال.

منذ سنوات، عندما كنت في السادسة والعشرين من عمري، حضرت فصلا دراسيا خلال عطلة أسبوعية، وكان عنوانه: "كيف تشتري الرهونات العقارية؟"، وقد تعلمت من هذا الفصل الدراسي وصفة ما. وقد تمثلت خطوتي التالية في وضع ما تعلمته موضع التنفيذ، وهي النقطة التي يقف عندها الناس. ولثلاث سنوات كنت خلالها أعمل في زيروكس، أنفقت وقت فراغي في تعلم إتقان فن شراء الرهونات العقارية. وقد جنيت بضعة ملايين من العمل بالوصفة السابقة.

وبعد أن أتقنت تلك الوصفة، شرعت أبحث عن وصفات أخرى. ولكنني لم أكن أعمد للتطبيق المباشر لكل ما كنت أتعلمه في هذه الفصول الدراسية، وإن كنت أتعلم شيئا جديدا في كل مرة.

ولقد حضرت فصولا دراسية مخصصة لتجارة المشتقات، وأخرى لخيارات السلعة. لقد كنت بهذا بعيدا عن العصبة التي أنتمي إليها، ملتحقا بحجرة مليئة بأناس من حملة الدكتوراه في الفيزياء النووية وعلوم الفضاء، لكنني تعلمت الكثير مما جعل استثماراتي في العقارات وفي الأسهم شيئا مربحا وذا معنى.

إن أغلب الجامعات الحكومية والأهلية توفر فصولا دراسية عن التخطيط المالي وعن شراء الاستثمارات التقليدية، وهي بداية عظيمة لخوض مجال الاستثمار. ولأنني أبحث على الدوام عن وصفات أسرع أثرا، تراني أحقق في كل يوم أكثر مما يحققه العديد من الناس طوال حياتهم.

وإليك ملاحظة أخرى: في عالم اليوم سريع التقلب. لم يعد يهم ما تعترف به أنت - لأنه في الأغلب شيء قد تقادم - بل المهم هو مدى سرعتك في التعلم؛ فتلك مهارة لا تقدر بثمن، خاصة في العثور على وصفات أسرع جنيا للمال، فقد أضحى الكدح في العمل لقاء المال وصفة عتيقة تصلح لرجل الكهف.

٥. اعتن بنفسك أولا: قوة الانضباط الذاتي.

إن لم يكن بوسعك التحكم في نفسك، فلا تحاول أن تضحى ثريا. فليس من المنطق في شيء أن يعمد المرء إلى الاستثمار، ويجني المال ليبدده بعد ذلك؛ فالافتقار إلى الالتزام الشخصي هو ما يودي بأغلب الرابحين في اليانصيب إلى الإفلاس سريعا بعد ربحهم الملايين، وهذا الافتقار إلى الالتزام الشخصي، هو ما يدفع بأولئك الذين نالوا علاوة إلى الخروج سريعا وابتياع سيارة جديدة أو القيام برحلة بحرية.

من العسير تحديد أي الخطوات العشر هي الأهم، لكن هذه الخطوة، قد تكون هي الأصعب من بين سائر الخطوات في إتمامها إن لم تكن بالفعل جزءًا من تكوينك.

وإنني لأقدم على قول إن الافتقار إلى الانضباط الذاتي، هو ما يميز بين الأغنياء والفقراء والطبقة الوسطى.

وأقولها ببساطة: لن يصبح الذين يتدنى تقديرهم لذواتهم والذين لا يتحملون الضغوط المالية أبدا - وأعني أبدا - من الأثرياء. فكما قلت، كان أحد الدروس التي تلقيتها عن أبي الثري هي: "إن العالم يتحكم في الناس"، وهو كذلك ليس لأن الآخرين يستأسدون عليهم، بل لأن أغلب الناس يفتقرون إلى الانضباط والالتزام الداخليين، وغالبا ما يصير المفتقرون إلى الثبات على المبدأ فريسة سائغة لأصحاب الانضباط الذاتي.

كنت في صف الأعمال الذي أدرس فيه أذكِّر الناس باستمرار بألا يركزوا على ما ينتجونه أو على الخدمات التي يتيحونها، بل أن يركزوا على ترقية مهاراتهم الإدارية. وأهم ثلاث مهارات إدارية تحتاج إليها لتبدأ بها عملك هي:

١. إدارة التدفق النقدي.
٢. إدارة الأفراد.
٣. إدارة وقتك.

وأقول إن هذه المهارات الثلاث تنطبق على جميع مظاهر الحياة، لا الأعمال وحدها؛ إذ إنها تمثل أهمية لطريقة عيشك كفرد، أو كجزء من عائلة أو منظمة أو جهة خيرية، أو مدينة أو أمة.

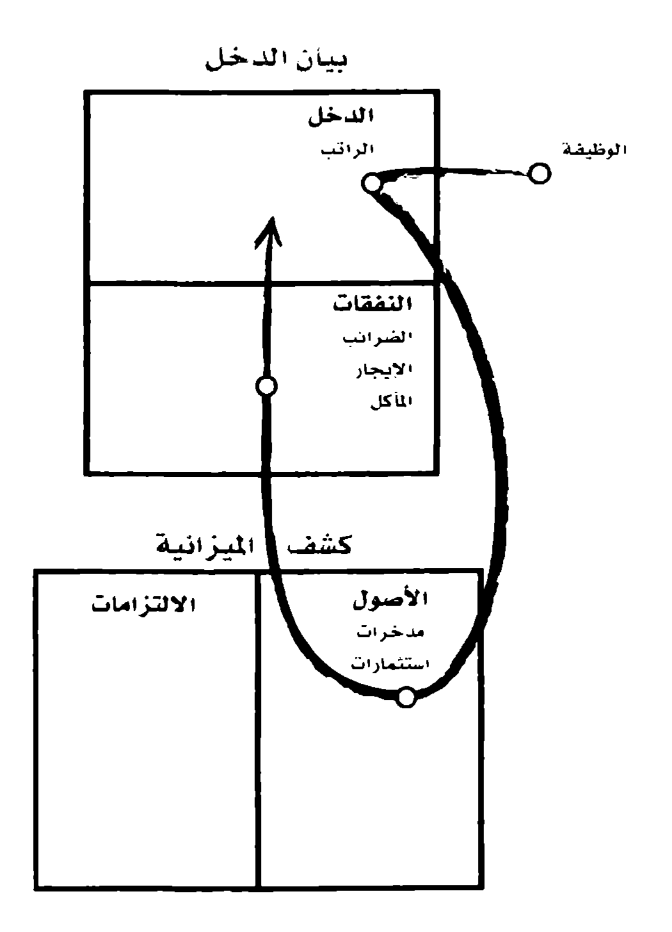
وكل مهارة من تلك المهارات إنما هي فرع من الانضباط الذاتي، ولست لهذا أتساهل فيما لمقولة "اعتن بنفسك أولا" من مغزى.

ولقد اقتبست هذه المقولة: "اعتن بنفسك أولًا" من كتاب أغنى رجل في بابل*، للكاتب "جورج كلاسون". وفيما بيعت ملايين النسخ من هذا الكتاب وكرر الملايين منهم هذه المقولة الرائعة، فإن القليل منهم فقط هم الذين اتبعوها. إن الثقافة المالية هي التي تؤهل المرء لقراءة الأرقام، والأرقام هي ما يشير إلى الحقيقة كما قلت، وبنظرة مني إلى قائمة دخل الفرد وميزانيته، يمكنني أن أخبرك بما إذا كان من يكرر مقولة "اعتن بنفسك أولا" يعمل بما يقول حقا أم لا.

ولأن الصورة تساوي ألف كلمة، فهيا نقارن ثانية بين القوائم المالية لأناس يؤدون حق أنفسهم أولا مع القوائم المالية ولأناس لا يفعلون هذا...

* متوافر لدى مكتبة جرير

الأشخاص الذين يعتنون بأنفسهم أولا

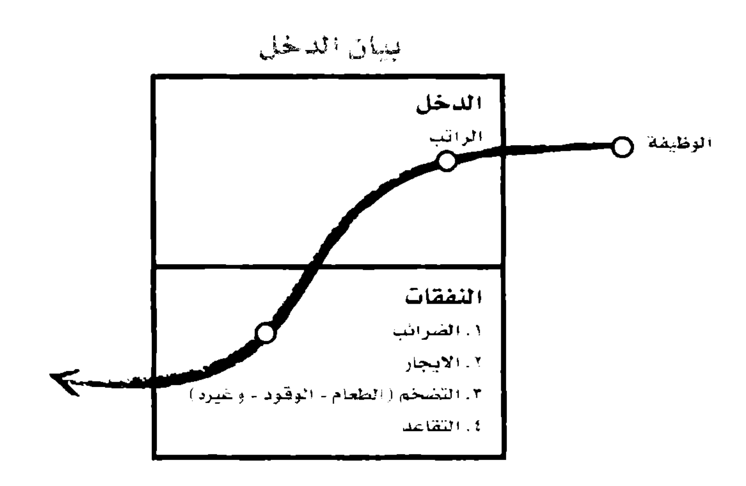


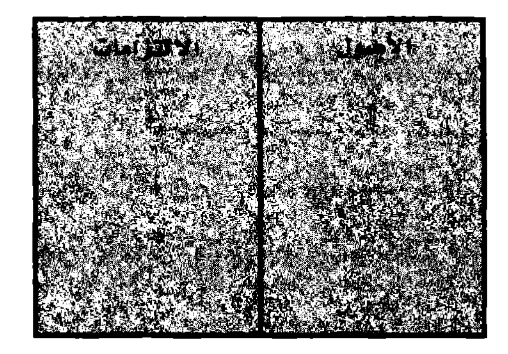
تمعن في هذه الأشكال، وانظر إن كان بإمكانك تلمس بعض الفروق بينها. مرة أخرى أقول. إن الأمر مبني على فهم التدفق النقدي. وهو ما يخبرك بالقصة: فأغلب الناس ينظرون إلى الأرقام دون فهم مغزاها.

هل ترى الرسم؟ إنه يعكس سلوك شخص اختار أن يؤدي حق نفسه أولاً، حيث يقوم هو ومن يحذو حذوه بوضع نصيب من أموالهم في خانة الأصول قبل أن يسددوا نفقاتهم الشهرية. ورغم أن الملايين من الناس قد قرأوا كتاب "كلاسون" وتفهموا المقصود من مقولة: "اعتن بنفسك أولا"، إلا أنهم في الواقع يؤجلون الاعتناء بأنفسهم للنهاية.

يمكنني الآن سماع تمتمة أولئك الذين يؤمنون بشدة بسداد الفواتير أولا، ويمكنني أن أسمع كل الملتزمين الذين يسددون فواتيرهم في ميعاد استحقاقها، ولست أطلب

من أحدهم ألا يكون مسئولا ويتوقف عن سداد التزاماته، بل كل ما أطلبه هو أن تتبع هذه النصيحة وهي: "اعتن بنفسك أولا". والشكل السابق، هو الشكل المحاسبي الذي يجسد هذا المسلك. وليس ذلك الشكل الذي يليه.





وإن كان بمقدورك فهم قوة التدفق النقدي، فستدرك سريعا القصور في الشكل الموجود بالصفحة التالية، أو فهم سبب عمل تسعين بالمائة من الناس طيلة حياتهم واحتياجهم إلى الدعم الحكومي بشتى صوره كالأمان الاجتماعي حين لا يضحي بمقدورهم العمل.

لقد كان لديَّ أنا وزوجتي العديد من المحاسبين والأشخاص الذين تولوا إمساك الدفاتر والمصرفيين، والذين واجهوا مشكلة كبيرة مع هذه الطريقة في النظر إلى أداء حق النفس أولا، والسبب في مواجهتهم هذه المشكلة هو أنهم يفعلون مثلما يفعل عامة الناس، أي إرجاء حق أنفسهم إلى النهاية، وسداد حق من سواهم أولا.

كانت هناك أوقات مرت عليَّ، قل فيها تدفقي النقدي عن مستحقاتي من الفواتير، لكنني كنت أؤدي حق نفسي أولاً، رغم صراخ المحاسبين وماسكي الدفاتر المذعورين، فرغم تحذيراتهم بـ "إنهم سيقاضونك، وسيلقي بك مأمورو الضرائب في السجن" و "ستخسر قاعدتك الائتمانية" و "إنهم سيقطعون عنك الكهرباء "ظللت أعتني بنفسي أولاً.

لعلك تسأل: ولكن لماذا؟ والإجابة لأن هذا هو محور كتاب *أغنى رجل في بابل*: الانضباط الذاتي والاستقامة الداخلية ، أو قل هي الجرأة بعبارة أقل أناقة. وقد علمني أبي الثري في أول شهور عملي عنده، أن أغلب الناس يسمحون للعالم بأن يوجههم ويتحكم فيهم، فتسدد لمحصل الفواتير إذ يقول لك: "ادفع وإلا" ولا تؤد حق نفسك، ويقول لك موظف المبيعات: "أضف قيمتها إلى بطاقتك الائتمانية ولا ضير" فتفعل، ويخبرك سمسار العقارات بأن "تمضي قدما في الصفقة، فالحكومة تمنحك خفضا في الضرائب على قيمة منزلك" فتفعل، وهذا هو مجمل القصة، وهو أن عليك أن تمتلك الجرأة على أن تسبح عكس اتجاه التيار وتصير ثريا. وقد لا تكون شخصا ضعيفا، لكن أغلب الناس يصيرون - عندما يتعلق الأمر بالمال - جبناء.

ولست أدعوك لأن تكون شخصًا غير مسئول، بل أقول لك إن السبب في عدم امتلاكي بطاقة ائتمانية بقيمة ضخمة أو ديون تغرقني لأذني، هو أنني قد أديت حق نفسي أولا، وأن السبب في أنني قد خفضت من دخلي، هو أنني لم أرغب في أن أسلمه ليد مأمور الضرائب؛ ولهذا السبب يتولد دخلي من خانة الأصول، أي من خلال مؤسسة "نفادا" التي أمتلكها، أما إن عملت لقاء جمع المال فسيئول في نهاية الأمر إلى خزائن الضرائب.

ورغم أنني أسدد فواتيري في نهاية الأمر، إلا أنني أتمتع بالقدر الكافي من الدهاء المالي، ما يجنبني الوقوع في مواقف مالية صعبة: فلا أحب أن أكون مدينا بديون استهلاكية. وصحيح أن عليَّ التزامات تفوق ما على تسعة وتسعين بالمائة من الناس، لكنني لا أسدد هذه الالتزامات، بل هناك أناس آخرون يقومون بسدادها عني - هؤلاء الناس يطلق عليهم "المستأجرون". وهكذا تكون القاعدة الأولى في أدائك حق نفسك

أولا هي ألا تقع تحت طائلة الديْن، ورغم أنني أؤجل سدادي فواتيري إلى النهاية، فإنه ربما يحدث أن تكون هناك بعض فواتير بقيمة ضئيلة، يكون عليَّ سدادها مبكرًا.

عندما أمر بضائقة مالية، أصر على الاعتناء بنفسي أولاً: فحينها أدع الدائنين، بل وحتى الحكومة نفسها، يصرخون، وإنني لأحب رؤيتهم وهم يتوعدونني. تسألني لماذا؟ الجواب لأنهم حينها يؤدون لي معروفًا؛ إذ يلهمونني جني المزيد من المال. وهكذا أؤدي حق نفسي أولاً، ثم أستثمر المال، تاركا الدائنين يصرخون، ولكنني أسدد لهم مباشرة في أغلب الأحيان. ورغم أنني وزوجتي لدينا قاعدة ائتمانية ممتازة، فإننا لا ننحني أمام الضغوط فننفق مدخراتنا أو نبيع أسهمنا لنسدد من خلالها ديوننا الاستهلاكية، فليس هذا من الذكاء في شيء.

ولكي تنجح في الاعتناء بنفسك أولا، ضع ما يلي في اعتبارك:

١. لا تغرق نفسك بديون عليك سدادها. حافظ على نفقاتك متدنية، وابدأ بتكوين قاعدة الأصول، ثم بعد ذلك ابتع دارا كبيرة أو سيارة فارهة؛ فبقاؤك عالقا في سباق الجرذان ليس بالفعل الذكي.

٢. عندما تتعرض لضائقة مالية، اتخذ موقفا إيجابيا ولا تهرول إلى مدخراتك أو استثماراتك. دع الضغوط تلهم ذكاءك المالي فيلتمس سبلا جديدة لجني المزيد من المال، ثم بعدها سدِّد فواتيرك؛ فبهذه الطريقة ستشحذ قدرتك على جني المزيد من المال، كما سترقِّي من ذكائك المالي.

لقد تعرضت كثيرا لتقلبات مالية، واستخدمت عقلي لأزيد دخلي، في الوقت الذي تفانيت فيه في الدفاع عن خانة الأصول الخاصة بي. وفيما كان المسئولون عن إمساك الدفاتر لديَّ يصرخون ويبحثون عن مأوى يلجأون إليه، كنت أقف كجندي باسل يدافع عن حصنه، وحصني هنا هو أصولي.

إن عادات الفقراء المالية عادات سيئة، وإحدى تلك العادات الشائعة بينهم، هي ما يطلقون عليه ببراءة "الاستعانة بالمدخرات". لكن الأثرياء يعلمون أن نفع المدخرات هو في جلب المزيد من المال فقط، وليس في سداد الديون.

إنني أعلم أن هذا يبدو صعبا، ولكن كما ذكرت سابقا، إن لم تكن صلبا من الداخل، فسيتحكم فيك العالم من حولك.

فإن لم تتواءم مع الضغوط المالية، فعليك أن تبحث لنفسك عن سبل أكثر مواءمة لك، وإحدى هذه السبل هي تخفيض التكاليف، فضع مالك في مصرف، وادفع أكثر

قليلا من حصتك العادلة على ضرائب دخلك، واشتر بعض صناديق الاستثمار المشترك الآمنة، وسر مع القطيع - ولكن اعلم أن هذا يخالف قاعدة "اعتن بنفسك أولا ".

إن هذه القاعدة لا تشجع التضحية بالذات ولا التقشف المالي، كما أنها في الوقت نفسه لا تعني تقديم أداء حق نفسك ثم التضور جوعا بعد ذلك، فالقصد من الحياة هو المتعة. فإن أعملت ذكاءك المالي، فسيسعك الاستمتاع بجميع طيبات الحياة، وأن تضحى ثريا وتسدد التزاماتك دون أن تضحِّي بطيبات الحياة - وهذا هو معنى الذكاء المالي.

٦. ادفع لسمسارك بسخاء: قوة النصيحة

كثيرا ما أرى لافتات وضعت على واجهة المنازل وقد كتب عليها "للبيع بمعرفة المالك"، أو يظهر الكثير من الناس في التلفاز مدعين أنهم سماسرة "متواضعو المطالب".

لكنني تلقيت عن أبي الثري أن أسلك المسلك المخالف لهذا. فلقد آمن بالبذل للمحترفين بسخاء، وقد اتبعته في سياسته هذه. فلديَّ اليوم محامون ومحاسبون وسماسرة عقارات وسماسرة أسهم يتقاضون مقابلا وافرا، تسألني لماذا؟ لأنهم لو - وأقول لو - كانوا محترفين حقا لعادت عليك استشاراتهم بالمال، وكلما زاد ما يتقاضونه جنيت أنا المزيد من المال .

إننا نحيا عصر المعلومات، وقيمة المعلومات لا تقدر بثمن، ولهذا على السمسار الذي تتعامل معه أن يمدك بالمعلومات، كما عليه أن ينفق وقتا في تعليمك، وإن لديَّ الكثير من السماسرة الذين يقبلون على فعل هذا معي - بعضهم قام بتعليمي يوم أن كان في حوزتي القليل من المال أو لم يكن، وما زلت مصاحبا لهم إلى اليوم.

إن ما أبذله للسمسار يعد ضئيلا مقارنة بمقدار المال الذي أجنيه بناء على ما يمدني به من معلومات. إنني أحب كثيرا أن أرى سمساري العقاري أو سمسار الأسهم الخاص بي يجني المال الوفير؛ لأن ذلك يعني في العادة أنني أنا أيضا أجني مالا وفيرا.

فالسمسار الجيد هو من يوفر عليَّ الوقت، إضافة إلى أنه يكسبني المال، وهذا ما يحدث عندما أقوم ببيع قطعة أرض فضاء ابتعتها مقابل تسعة آلاف دولار مقابل ما يربو على الخمسة والعشرين ألفا، وهو ما يخولني شراء سيارة بورش سريعا.

إن السمسار هو عينك وأذنك في السوق؛ إذ هو دائم التواجد فيه كل يوم. وهذا ما يجنبني حاجة التواجد هناك، حيث أفضل أن أمارس رياضة الجولف بدلا من ذلك.

ثم إنه من الضروري أن الذين يبيعون منازلهم بأنفسهم لا يقدرون وقتهم كثيرا. فلِمَ أرغب في جني قلة زائدة من الجنيهات في حين يمكنني استغلال هذا الوقت في جني المزيد من المال أو إنفاقه في الاستمتاع مع من أحب؟ والطريف أن العديد من الفقراء والمنتمين إلى الطبقة الوسطى يصرون على دفع قيمة الخدمة في المطاعم، والتي تتراوح بين خمسة عشر إلى عشرين بالمائة حتى إن ساءت، في حين يتأففون لنسبة الثلاثة أو السبعة في المائة التي يبذلونها للسمسار، فتراهم يبسطون أيديهم مع أناس يقبعون في خانة النفقات، ويقبضون أيديهم عن أناس في خانة الأصول، وليس هذا من الذكاء المالي في شيء.

ليس كل السماسرة سواء؛ فلسوء الحظ، لا يعدو أغلبيتهم أن يكونوا رجال بيع. إنهم يبيعون سلعة لا يملكون سوى أقل القليل منها أولا يملكون منها شيئًا على الإطلاق، وهناك فارق رهيب بين السمسار الذي يبيع منزلا والسمسار الذي يبيع استثمارًا. وينطبق هذا على كل من الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار المشترك، وعلى سماسرة التأمين الذين يسمون أنفسهم مخططين ماليين.

عندما أجري مقابلة مع أي من المحترفين الذين يتقاضون مقابل خدماتهم، أطرح عليهم سؤالا يتعلق بما يحوزونه من ملكية، أو أسهم، وماذا تكون الشريحة الضريبية التي يُعاملون بها، والأمر نفسه يجري مع المحاسب القانوني والمحاسب التجاري. إن لي محاسبة تدير أعمالا خاصة بها؛ فتخصصها هو المحاسبة، لكن عملها هو في مجال العقارات، وقد حولت أعمالي لها من محاسب آخر تخصص في التعامل مع المنظمات صغيرة الحجم؛ إذ لم تكن لديه معرفة بمجال العقارات، فتحولت عنه إليها؛ لأنني لم أجتمع أنا وهو على حب مجال العمل ذاته.

اعثر على سمسار يهتم بما تهتم أنت به؛ فسيرغب مثل هذا السمسار في قضاء وقت معك ليعلمك، وما ستتعلمه هذا يمكن أن يكون أفضل أصل تحوزه. كن عادلا وحسب معهم، وسيكونون في المقابل عادلين في معاملتهم معك. فإن كان كل ما تفكر فيه هو الاقتطاع من عمولتهم. فلِمَ قد يرغبون في خدمتك؟ فالمنطق بسيط في هذا ولا يحتاج إلى شرح أكثر.

وكما سبق أن ذكرت، فإن إحدى المهارات الإدارية التي تحتاج إليها هي مهارة إدارة الموارد البشرية. إن غالبية الناس لا يقدمون على إدارة من هم أكثر منهم ذكاء ونفوذا، من المرءوسين في العمل. وتبقى أكثرية يرون الإدارات الوسطى على ما هم عليه ويفشلون في الترقي؛ لأنهم يعرفون سبل العمل مع أناس أدنى منهم، وليس مع أناس أعلى منهم. ولكن المهارة الحقيقية، إنما هي في إدارة من هم أكثر منك ذكاءً في بعض التخصصات الفنية، وفي البذل لهم بسخاء؛ ولهذا تحتفظ الشركات بهيئة من الاستشاريين – وعليك أنت أيضا أن تحتفظ بمثلها، وهذا من صور الذكاء المالي.

٧. اتبع طريقة الهنود في العطاء؛ قوة نيل شيء مقابل بذل لا شيء

عندما حل أوائل المستوطنين الأوروبيين بأمريكا... صدمتهم الممارسات الثقافية التي كانت عند بعض السكان الأصليين من الهنود، فعلى سبيل المثال، كان المستوطن يتلقى من الهندي غطاءً يستدفئ به من البرد على سبيل الهدية، لكنه كان يشعر بالإهانة عندما يطالبه الهندي باستعادة الغطاء مخلفا ظنه عن المهاداة.

كما كان الهنود يصابون بالإحباط أيضا عندما لا يرغب المستوطن في رد الأغطية، وهذا هو أصل تعبير "المانح الهندي"، وهو مثال على سوء فهم العادات المختلفة.

ويعد اتخاذ المرء موقف المانح الهندي في تعامله مع خانة أصوله، أمرا بالغ الأهمية إن أراد تكوين ثروة. فأول سؤال يطرحه المستثمر الماهر هو: "ما سرعة استردادي للمال؟"، كما تراه راغبا في معرفة كم سيجني مقابل بذله اللاشيء أو ما يسمى بالعطاء النظري، ولهذا السبب أيضا يعد مقياس العائد على الاستثمار مقياسا مهمًّا للغاية.

أول سؤال يطرحه المستثمر الماهر هو: "ما سرعة استردادي للمال؟".

ولقد وجدت على سبيل المثال، نطاقًا أرضيًّا يتكون من بضعة تقسيمات حول منزلي، وكان هذا النطاق موضعا للرهن العقاري، وكان المصرف يريد مبلغ ستين ألف دولار مقابله، في حين طرحت عرضا بمبلغ خمسين ألف دولار، وهو العرض الذي قبله المصرف ببساطة؛ لأنه عرض سداد نقدي، وهكذا أدركوا أنني كنت جادا في طلب هذه الأرض. وقد يسأل أغلب الذين يمارسون الاستثمار قائلين: "ألست بهذا تجمد قدرا كبيرا من السيولة؟ ألم يكن أفضل لك أن تستثمر هذا المال في الإقراض؟"، والإجابة هي: كلا، ليس في هذه الحالة: حيث تقيد شركتي الاستثمارية في سجلاتها، أن هذه الأرض تؤجر للسائحين في شهور الشتاء، وهي أربعة أشهر يهطل خلالها الثلج على أريزونا، ويرتفع سعر الإيجار ليبلغ ألفين وخمسمائة دولار خلال هذه الشهور. أما في غير شهور الموسم، فلا تؤجر سوى بمبلغ ألف دولار شهريا؛ وبهذه الطريقة، أستعيد ما دفعته فيها خلال ثلاث سنوات، وعندها أكون قد امتلكت الأصل، والذي سيظل يضخ بين يدي النقود شهرا بعد شهر.

يحدث الأمر نفسه مع الأسهم؛ ففي العادة يهاتفني السمسار ليزكي لي الشراء بمبلغ وافر لأسهم شركة ما يستشعر بقرب إقدامها على أمر يرفع من قيمة أسهمها، كأن تعلن طرح منتج جديد على سبيل المثال، فأبتاع الأسهم وأجمد أموالي فيها لمدة تتراوح ما

بين الأسبوع والشهر حتى ترتفع قيمة السهم، وعندها أبيع بمقدار المبلغ الذي دفعته فيها حال الشراء فقط؛ إذ ساعتها لا تعود تقلبات السوق تقلقني لأنني قد استرجعت أصلًا ماليًّا، وصرت مستعدًّا للمتاجرة بأصل آخر. وهكذا يجري تدوير رأس مالي، وأصير مالكا لأصل قد اشتريته طبقا لوجهة النظر الفنية بلا مقابل.

والحق أنني قد تعرضت لخسارة المال بضع مرات، ولكنني لا أضارب إلا بالمال الذي يمكنني تحمل خسارته. وإنه ليمكنني القول إنه في كل عشر صفقات عادية، أبتاع منزلا يفوق في قيمته ما أجنيه من بيع منزلين أو ثلاثة، ثم هناك خمسة منازل أو ستة لا أتحصل منها على شيء، وأخسر مالا في منزل أو في منزلين، لكنني أحد من خسارتي فلا تتجاوز المبلغ الذي خصصته للاستثمار أو المضاربة في حينه.

أمـا بالنسبة للذين يكرهون الخسارة، فيضعون أموالهـم بالمصارف، وعلى المدى الطويـل يضْحى الادخار خيرًا مـن عدم وجود مدخرات بالكلية. لكـن الادخار يستغرق وقتـا طويلا حتى تستعيد قاعدة ادخـارك، وفي أغلب الأحوال، لا يكون بمقدورك التمتع بأية فوائض تولدت عنه.

أما بالنسبة لاستثماراتي، فلا بد أن يكون هناك فائض تولد من قاعدتها، وقد يتمثل هذا الفائض المتولد في نطاق أرض، أو مخزن صغير، أو قطعة من أرض حصلت عليها بلا مقابل، أو دار، أو حصة من أسهم شركة، أو مبنى مكتبي. كما لا بد أن تكون هناك مخاطرة محدودة، أو التزام بمبدأ المخاطرة المتدنية. هناك بعض الكتب التي كُرست للحديث عن هذا الأمر، والتي لن أخوض فيها بتفصيل هنا، ولكنني أقول إن "راي كروك"- صاحب ماكدونالد الغني عن التعريف، والذي يبيع منتجات تحمل علامته التجارية - لا يفعل هذا لأنه يحب الهامبورجر؛ بل لأنه رغب في حيازة الأراضي التي تقع مطاعمه فوقها بلا مقابل.

ولهذا يجب على المستثمرين المحنكين ألا يتوقفوا عند معدل العائد على الاستثمار، بل عليهم أن يأخذوا في حسبانهم الأصول التي يتحصل عليها المرء مجانا، بشرائها بالفائض الذي عاد عليه استثماره أو ادخاره به، وهذه صورة من صور الذكاء المالي.

٨. استخدم الأصول لتبتاع لنفسك حياة الرفاهية؛ قوة التركيز

كان لأحد أصدقائي ابن كان من عاداته السيئة أنه لم يعتد ادخار شيء، وعندما بلغ السادسة عشرة، أراد، كما هي حال الأمور، امتلاك سيارة. وقد كان عذره في هذا هو أن "جميع آباء أصدقائه قد ابتاعوا لأبنائهم سيارات". وقد أراد هذا الابن أن يتحصل على مدخراته وأن يسددها كمقدمة لشراء السيارة، وعندها هاتفني والده.

سألني الوالد: "أتظن من الصواب تركه ليفعل هذا، أم عليَّ وحسب أن أحذو حذو الآباء الآخرين وأبتاع له سيارة؟".

أجبته: "إن فعلت هذا فقد تجلب له الراحة لفترة قصيرة من الوقت، ولكن ما الذي ستكون قد علمته إياه لما بقي من عمره؟ فهل يمكنك استغلال رغبته في ابتياع سيارة في تعليمه درسا للزمن؟"، وفجأة التمعت عينا صديقي بفكرة ما، وهرول عائدًا إلى المنزل.

وبعد انقضاء شهرين، عاودت الاتصال بصديقي سائلا إياه: "هل ابتاع ابنك السيارة الجديدة؟".

أجابني: "كلا، لم يبتعها. فقد وضعت في يديه ثلاثة آلاف دولار ليسدد بها المقدمة، قائلا له إن استخدام مالي الخاص خير له من أن يبدد مخصصات تعليمه الجامعي".

فقلت له: "كان هذا سخاء منك".

فقال: "ليس تماما، فقد منحت له المال بشرط".

فقلت له: "وما كان هذا الشرط؟".

قال: "بادئ ذي بدء قمنا بممارسة لعبتك "التدفق النقدي" ثم خضنا معًا مناقشة حول الاستخدام الحكيم للمال. تلا ذلك أن وفرت له اشتراكا بجريدة وول ستريت جورنال، وأعطيته بضعة كتب عن سوق المال".

فسألته: "ثم ماذا، ماذا كان الشرط؟".

قال: "أخبرته أن بوسعه أخذ الثلاثة آلاف دولار، على ألا يبتاع بها السيارة مباشرة. ولكن بوسعه أن يبتاع بها أسهما ويبيعها، وأن يبحث بنفسه عن سمسار الأسهم الذي يتعامل معه، وفور أن ينمي المال لستة آلاف دولار، فسيصير المال ماله، ويكون بوسعه دفع ٣٠٠٠ دولار مقابل السيارة وأن تسدد الثلاثة آلاف دولار الباقية مصاريف جامعته".

سألته: "فماذا حدث بعد ذلك؟".

قال: "في الواقع، أصاب حظا في مضارباته الأولى، ثم لم يلبث أن خسر كل ما جناه بعد أيام قلائل. ثم تملكه الحماس للأمر. واليوم، قد يكون ماله قد نقص إلى ألف دولار، لكن حماسه قد تزايد؛ فقد قرأ جميع الكتب التي أحضرتها له، ولا يزال يتردد على المكتبة ليستزيد. كما شرع يقرأ جريدة وول ستريت بنهم، ويرقب مؤشرات البورصة، وإن يكن قد تبقى له ألف دولار وحسب، إلا أن حماسته ومتابعته للتعلم قد بلغتا الذروة؛ إذ صار يعرف أنه وإن خسر هذا المال، فسيبقى دون سيارة لعامين. لكن ذلك لم يعد يشغل ذهنه، بل ويبدو أنه قد فقد اهتمامه بابتياع سيارة؛ إذ وجد لعبة أخرى أكثر مرحا".

فسألت صديقي: "فماذا إن خسر كل ماله؟".

قال: "سنتغلب على هذا إن حدث. فإني لأفضل أن يخسر كل شيء الآن بدلا من أن يؤجل خسارته حتى يصير في عمرنا هذا فيغامر ساعتها بخسران كل شيء، هذا إلى جانب أن هذه الآلاف الثلاثة، هي أحب مال أنفقته على تعليمه. فما يتعلمه الآن، سيخدمه طوال ما بقي له من حياة، ثم يبدو أنه قد اكتسب نظرة جديدة لما للمال من قوة، وأحسبه قد توقف عن تبذير المال والبقاء خالي الوفاض".

وكما سبق أن قلت، إن لم يسع المرء تحقيق الانضباط الذاتي فخير له ألا يسعى إلى نيل الثراء؛ ففيما تبدو عملية توليد التدفقات النقدية من خانة الأصول يسيرة من الناحية النظرية، يمثل الثبات الذهني على المبدأ شيئا شاقا؛ حيث إنه اليوم أيسر كثيرا في عالم تسوده نزعة الاستهلاك أن يستجيب المرء للإغراءات الخارجية ويبالغ في نفقاته، فضعف الثبات الذهني على المبدأ سيفقد المرء الحكمة في إنفاق المال، وذاك هو سبب العوَز والمعاناة المالية.

وإليك مثالًا عدديًّا أضربه لك لبيان الذكاء النقدي الذي تحتاج إليه، لتوليد المال للمال:

إذا منحنا مائة شخص مبلغ عشرة آلاف دولار في بداية العام، فرأيي أنه بنهاية العام:

- سيفقد ثمانون شخصًا منهم مالهم تمامًا، بل الواقع أن أغلبهم سيجلب على نفسه ديونًا تفوق المبلغ الذي أعطي له، وذلك لسداده مقدمة لسيارة جديدة أو ثلاجة أو تليفزيون أو جهاز فيديو.
- سينمي ستة عشر منهم مبلغ العشرة آلاف دولار بنسبة تتراوح من خمسة بالمائة إلى عشرة بالمائة.
- أربعة منهم سينمون المبلغ لعشرين ألفا أو لملايين الجنيهات.

إننا نذهب إلى المدرسة لتعلم مهنة نجني من ورائها المال، ورأيي أنه من المهم أيضًا أن نتعلم كيف نجعل المال يعمل لأجلنا.

إنني أحب حياة الرفاهية مثلي في ذلك مثل كل الناس. والفارق هنا هو أن بعض الناس يستجلبون الرفاهية بالبطاقة الائتمانية، وهم بذلك يقعون في فخ الرفاهية التي بلا أساس. لقد كانت الطريقة الأهون عليَّ في شراء سيارتي البورش، هو أن أرفع سماعة الهاتف وأحادث مصرفي لأحصل على قرض، لكنني نظرت إلى خانة الأصول بدلا من أن أوجه نظري إلى خانة الالتزامات.

لقد اعتدت استغلال رغبتي بالاستهلاك في إلهام ذكائي المالي وتحفيزه على الاستثمار.

إن أغلب الناس في أحوالهم يعمدون لاقتراض المال ليحصلوا به على ما يريدون، بدلا من التركيز على ابتكار الوسائل للحصول على المال، وأحد هذين السبيلين يكون هينًا في الأجل القصير، وشاقًا في الأجل الطويل، لكنه عادة سيئة اعتدناها أفرادًا وجماعات. ولكن تذكر أن الطريق الهين يصبح شاقا، والشاق يصبح هينا في نهاية الأمر.

وكلما سارعت بتدريب ذاتك وتدريب الذين تحبهم على سيادة المال، كان ذلك أفضل؛ فالمال قوة متينة، ولكن الناس للأسف يوجهون قوته ضد ذواتهم. فإن كان ذكاؤك المالي ضحلا، فسينأى المال عنك؛ لأنه سيكون حينها أكثر منك ذكاءً، وإن كان أكثر منك ذكاءً، فستعمل طيلة حياتك عنده.

لا بد لك أن تكون أكثر ذكاءً من المال حتى تسوده، وعندها سيؤدي لك المال ما تطلبه منه، وسيطيعك. وبدلا من أن تصير عبدا له، سيصير هو عبدا عندك - وهذا هو الذكاء المالي.

٩. تخير أبطالك، قوة الأسطورة

عندما كنت طفلا، كنت أكنُّ تقديرا عظيما لـ "ويلي مايز" و "هانك آرون" و "يوجي بيرا"، فقد كانوا في عيني أبطالا، وكنت أرجو أن أصير مثلهم، وكنت أعتز ببطاقات كرة البيسبول التي عليها صورهم، ورغبت في أن أعرف كل شيء عنهم، فعرفت عاداتهم، ومتوسط دخولهم ومتوسط طول عصا الكرة التي يلعبون بها، وكم يتقاضون، وكيف كانت نشأتهم في الصغر، وقد أردت أن أعرف كل شيء عنهم لأنني أردت أن أصير مثلهم.

وفي كل مرة خطوت فيها كطفل بين التاسعة والعاشرة من عمره تجاه عصا الكرة أو قمت فيها بضربة الكرة الأولى أو أخذت موقع من يتلقى الكرة، لم أكن أنا من يلعب، بل كنت أتظاهر بأنني "يوجي" أو "هانك". وإنني لأقرر أن هذه تعد إحدى سبل التعلم الفعَّالة ونحن غالبًا ما نخسر ذلك عندما نبلغ رشدنا: نخسر أبطالنا.

اليوم، أرقب الأطفال الصغار يلعبون كرة السلة قريبا من منزلي، وأرى "جوني" الصغير يلعب كأنه ليس "جوني" الصغير، ولكنه يتقمص أسلوب لاعب كرة السلة المفضل لديه؛ حيث إن المحاكاة أو التقليد أسلوب تعلم فعال.

لقد صار لدي أبطال جدد مع تقدمي في السن، فلدي أبطالي في الجولف وأنا أحاكي التفاتاتهم وأبذل قصارى جهدي في قراءة كل ما وصلت إليه يداي عنهم، كما لدى أبطالي أمثال: "ديفيد ترامب" و"وارن بافيت" و"بيتر لينش" و"جورج سوروس"

و"جيم روجرز". وأنا أعلم كل شيء عنهم مثلما علمت تفاصيل عن إنجازات أبطال البيسبول ومهاراتهم. وها أنا أتابع الأسهم التي يستثمر "وارن بافيت" أمواله فيها، وأقرأ كل ما يكتبه عن وجهة نظره في السوق، كما أقرأ كتاب "لينش" لفهم طريقة انتقائه الأسهم، وأقرأ لـ "دونالد ترامب" محاولا فهم طريقته في التفاوض وعقد الصفقات.

ومثلما كنت متقمصا شخصية غيري في حلبة كرة البيسبول وفي قاعات البورصات وعلى طاولات المفاوضات، أعمد لتقمص شخصية "ترامب" وإقدامه، أو أتقمص ساعة تحليلي لتقلبات السوق طريقة "بيتر لينش" في ذلك، إذ إنني أرى أنه بتقمص المرء شخصيات الأبطال، فإنه يضع يديه على منبع زاخر بالبصيرة.

لكن دور الأبطال لا يقتصر على إلهامنا؛ إذ إنهم يهونون من طبيعة الأمور، وهذا التهوين هو ما يملؤنا بالرغبة في أن نصير مثلهم.

"إن كان بوسعهم عمل هذا، فهو بوسعنا أيضا".

وعندما يتعلق الأمر بالاستثمار، يعمد الكثير من الناس للتهويل من صعوبة الأمر، وذلك بدلا من أن يبحثوا عن قدوة تيسره في أعينهم.

١٠ـ ابذل المعرفة، وستتلقى المقابل: قوة البذل

لقد كان كلا الأبوين معلما؛ حيث علمني أبي الثري درسا أبقيته أمامي طوال حياتي، وهو ضرورة كون المرء باذلا ومعطاء ومشاركا في الخير. كما أعطاني أبي المتعلم الكثير من وقته ومعرفته، لكنه لم يقدر على التبرع بالمال، كما ذكرت سابقا.

لقد اعتاد الوعد ببذل المال عندما يفيض بين يديه شيء منه، وبالطبع لم يفض منه شيء إلا فيما ندر.

أما أبي الثري، فقد بذل المال والتعليم؛ فقد آمن إيمانا عميقا بمبدأ الخيرية المشتركة، فكان دائما يقول: "إن رغبت في نيل شيء، فعليك أولا أن تبذل"، وعندما كان يقل ما في يديه من المال، كان يعمد ببساطة لمنح بعضه للجهات الخيرية والدينية.

إن كان لي أن أطبع في ذهنك فكرة ما، فهي هذه الفكرة: أينما شعرت "بافتقارك" إلى شيء ما أو "حاجتك" إليه، فابذل أو أعط غيرك ما أنت بحاجة له، ولسوف يعود إليك أضعافا مضاعفة. وينطبق هذا على المال وعلى الابتسامة وعلى المحبة وعلى الصداقة. وإنني لأعلم أن البذل هو آخر ما يبغيه المرء ساعتها، لكنه ظل دوما الشيء الأنفع معي. وإنني لأثق وحسب بمبدأ المقابل، فأبذل مما أحب. فإن أردت المال، فلسوف

أبذل مالا، ولسوف يعود لي أضعافا مضاعفة. ولئن أردت مبيعات، فلأعينن غيري على أن يبيع شيئا ما، ولسوف تفتح لي مغاليق البيع. وإن أردت وساطة لحاجة، فسأعين أحدهم بما لي من معارف، وستأتي لي وساطتي فيما يشبه السحر. ولقد سمعت منذ سنوات مقولة تقول: "إن الله لا ينتظر من أحد مقابلا، لكن البشر هم من يحتاجون إلى العطاء".

كثيرا ما كرر أبي الثري قوله: "الفقراء أعظم جشعا من الأغنياء": فقد كان يرى أن الشخص لو كان ثريًّا، لرأيته يهب شيئا يرغب فيه غيره. فخلال كل سنوات عمري، وكلما كنت أستشعر حاجة أو عوزا أو افتقارًا إلى عون، كنت أخرج ببساطة وأتلمس بعمق ما أنا بحاجة إليه، وأقرر أن أبذل منه ابتداء، وعندما أقدم العطاء كان دوما يعود إليَّ بما وهبت.

إن هذا ليذكرني بقصة الرجل الذي كان يجلس في ليلة قارسة البرد، حاملا بين يديه قطعة حطب، ومحدثا مدفأة أمامه قائلا: "عندما تمنحينني بعض الدفء، حينها سأزودك بالحطب". إن كل ما يحتاج المرء إلى تذكره عندما يتعلق الأمر بالمال أو بالحب أو بالسعادة أو بالمبيعات والعقود، هو البذل مما يحب أولا، وسوف يعود عليه ذلك بأضعاف أضعاف ما أعطى.

إن مجرد تفكيري فيما أحب وأبذله أو أعطيه لغيري، كان يفتح عليَّ أبواب خير جارف. وكلما شعرت بأن الناس توقفت عن الابتسام في وجهي، بادرت أنا بالتبسم في وجوههم وتحيتهم، وكما السحر، تنثر الابتسامات في كل مكان حولي؛ فصحيح هو القول إن العالم ما هو إلا مرآة لك.

لهذا أقول: "ابذل المعرفة، وستتلقى المقابل". ولقد وجدت أنه كلما أعطيت علما لأولئك الراغبين في التعلم، زاد ما أتعلمه. فإن أردت العلم بالمال، فقم ببذل هذا العلم إلى غيرك، ولسوف يفيض عليك ذلك بسيل من الأفكار الجديدة والبصائر الأحكم.

وصحيح أنه كانت هناك أوقات بذلت فيها ولم أتلق مردودا، أو اختلف ما تلقيته عما رغبت فيه، ولكن بعد التمعن والاستشفاف، أجد أنني تلقيت ما فيه نفعي وإن لم أعرف ذلك من أول وهلة.

لقد علَّم والدي الكثير من الأشخاص فأضحى مدرسا أول، كما علَّم أبي الثري من هم أصغر منه أسلوبه في الأعمال، ولقد كانت إفاضتهم بما تعلموه على غيرهم، السبب وراء تمتعهم بمزيد من الذكاء. صحيح أنه بوسعك تحقيق أهدافك بالاعتماد على نفسك، لكنه من الأيسر عليك أن تتخذ من فعل الخير عونًا لك في ذلك. وكل ما عليك هو أن تكون كريما بما تحوزه يداك، وسيكون الله كريما معك.

الفصل التاسع

[illegible]

إليك إذن بعض ما تفعله

قد لا يرضى بعض الناس عن الخطوات العشر التي سبق أن أشرت إليها؛ إذ يرونها غير قابلة للتطبيق، وإنني لأؤمن بأن فهم النظريات لا يقل أهمية عن الإطار العملي، وأن هناك أناسا يرغبون في الإقدام على الفعل بدلا من الجلوس والتفكير، كما أن هناك أناسا يرغبون في التفكير ولا يرغبون في الإقدام على فعل شيء، أما أنا فأفعل الشيئين معا؛ فتراني أحب الأفكار الجديدة كما أحب الأفعال.

وها أنا أشرك أولئك الراغبين في شيء يمثل لهم الخطوة الأولى، في بعض ما أفعله، وبصورة موجزة:

- *توقف عن القيام بما تفعل.* بعبارة أخرى، توقف لبرهة، وحدد الوسائل المثمرة وغير المثمرة؛ ففقدان المنطق إنما هو القيام بشيء وتوقع عكسه. فتوقف عما لا يثمر، وابحث عن شيء جديد.

- *ابحث عن أفكار جديدة.* أي ابحث عن أفكار استثمارية جديدة، فأنا أذهب إلى متاجر الكتب وأبحث عن كتب مختلفة وغير مسبوقة. وإنني لأطلق اسم"الوصفات"على تلك الكتب، فأبتاع كتبا تحدثني عن كيفية القيام بأمر ما لا أعرف عنه شيئا.

ومثال ذلك، شرائي كتاب *The 16 Percent Solution* لمؤلفه "جويل موسكوفيتش". فابتعت الكتاب وقرأته، ويوم الخميس الذي تلا قراءتي هذا الكتاب، اتبعت نصائح الكتاب بحذافيرها، وأغلب الناس لا يقدمون على الفعل، أو تراهم ينصاعون لشخص يصرفهم عن اتباع ما يدرسونه.

ولقد حدثني جار لي عن القصور في فائدة الستة عشر بالمائة، ولكنني لم أعره اهتمامًا لأنه لم يكن قد أقدم على تجربتها قط.

- *اعثر على شخص قام بما تريد أنت القيام به.* اصطحبه للغداء. واطلب منه النصيحة فيما يخص شراك الأعمال التي تهتم بها. وفيما يتعلق بمثال الشهادات ذات العائد البالغ ١٦٪، لقد ذهبت إلى مكتب ضرائب الولاية، وعثرت على الموظفة الحكومية التي تعمل في المكتب. ولقد وجدت أنها هي أيضا تستثمر في هذه الشهادات العقارية. وسرعان ما دعوتها للغداء، وقد كانت متشوقة لإخباري بكل ما تعرف وبكيفية عمله. وبعد الغداء، قضت طوال ما بعد الظهيرة تخبرني بكل ما أحتاج إليه. وفي اليوم التالي، عثرت بمساعدتها على عقارين ما زلت أجني من ورائهما فائدة تبلغ ستة عشر بالمائة إلى اليوم. ولم يستغرق الأمر مني إلا يومًا واحدًا في القراءة، ويوما واحدا في السعي، وساعة غداء، ويوما آخر عقدت فيه صفقتين رابحتين.
- *تلق دورات دراسية، واقرأ، واحضر ندوات.* احرص على تقليب صفحات الجرائد بحثا عن الفصول الدراسية المبتكرة والمشوقة. وهناك العديد منها مما يتاح بلا مقابل أو بمقابل رمزي؛ فبالنسبة لي فإنني أحرص على حضور الحلقات الدراسية المكلفة، والتي تتحدث عما أريد تعلمه، فأنا ببساطة شخص ثري ومتحرر من الحاجة إلى وظيفة لما أتعلمه من هذه الفصول الدراسية. وقد كان لي أصدقاء ممن لم يحضروا هذه الفصول مخبرين إياي بأنني أبدد مالي، لكنّ هؤلاء الأصدقاء لا يزالون إلى اليوم مرتهنين بوظائفهم ذاتها.
- *قدم عروضا كثيرة.* فعندما أرغب في ابتياع عقار، أتفقد عددا منها وعادة ما أدون عرضا. فإن لم تكن تعرف العرض الأنسب لك، فلن أعرفك أنا به؛ فتلك هي وظيفة سماسرة العقارات، إذ يقدمون العروض. أما أنا فأقوم بأبسط عمل يسعني القيام به.

لقد سألتني صديقة أن أريها كيف تبتاع منزلا، فذهبنا في أحد أيام السبت مصطحبين سمسارها وتفقدنا ستة منازل سكنية: أربعة منها كانت سيئة جدًّا، بينما كان هناك اثنان جيدان. فنصحتها بأن تضع عروضا لشراء كل منزل من المنازل الستة، عارضة نصف ما طلبه ملاك كل منزل منها، فانتابها هي والسمسار ما يشبه السكتة القلبية؛ فقد رأيا فيما قلت شيئا يخلو من الذوق، وقد يمثل إهانة لبائع المنزل،

لكن ما استشففته من هذا هو أن السمسار لم يكن يبتغي بذل المقدار المطلوب من الجهد، فلم ننجز شيئا وتابعنا البحث عن صفقة أفضل.

ولم يحدث أن اشترت صديقتي شيئًا، وما زالت تبحث عن الصفقة الرابحة بالسعر "الصائب". حقيقة لن تعرف ما السعر الصائب حتى تجد شخصا غيرك يريد الصفقة ذاتها لنفسه. فأكثر البائعين يطلبون أسعارا مبالغًا فيها، ويندر أن يعرض عليك بائع سعرًا يتدنى عن القيمة التي يساويها الشيء المبيع.

الشاهد من القصة: عليك أن تقدم عروضًا متعددة؛ فغير المستثمرين لا يعرفون ما معنى أن تعرض شيئا للبيع، فلقد كان هناك عقار سعيت طوال شهور إلى بيعه، وكنت على استعداد لقبول أي عرض يقدم إليَّ. ولم أكن لأبالي كم كان الثمن بخسا، وكنت سأسعد بمقايضته ولو بعشرة رءوس ماشية، ليس لأن ما في العرض يثيرني، بل لكون هناك من يرغب في العقار. وربما عرض عليَّ أحدهم مزرعة ماشية مقابل العقار، فهكذا هي اللعبة، وليس البيع والشراء سوى لعبة ممتعة، فأبق هذا ماثلا في ذهنك. إن هذا لا يعدو أكثر من لعبة ولون من ألوان المرح؛ فعليك إذن تقديم عروض شتى، ومن يدري، فقد يقول لك أحدهم "قبلت".

إنني أُلحق عروضي على الدوام بصيغة تعينني على التفلت من الالتزام بها؛ حيث أذيل عروضي العقارية بعبارة: "ويشترط موافقة شريك العمل"، ولا أحدد أبدًا من هو شريك العمل هذا، ولا يعلم أغلب الناس أن هذا الشريك هو هرتي. فإن قبلوا العرض فيما لم أرغب أنا بالصفقة، فإنني أهاتف المنزل لأتحدث إلى هرتي. ولعل في إلحاقي هذه العبارة المضحكة بيانًا لك بمدى بساطة اللعبة ويسرها، في حين يبالغ أغلب الناس في تصعيب الأمور وجديتها.

- لا يختلف عثورك على صفقة رابحة أو على التجارة المناسبة أو على الأفراد أو المستثمرين الصائبين أو أيا كان عن لقاء ودي، ولا بد لك من الذهاب إلى السوق والحديث إلى كثير من الناس، ولتقدم عروضا كثيرة وعروضا مضادة، ولتتفاوض ولتقبل وترفض. إنني أعرف أناسا يجلسون في منازلهم مرتقبين جرس الهاتف، ولكن إن لم تكن نجما سينمائيا شهيرًا أو عارضة أزياء عالمية، فإنني أنصحك بالذهاب إلى السوق حتى إن كانت مجرد سوق للبقالة. ابحث وقدم عروضا وارفض وفاوض واقبل؛ فتلك هي جميع صور الحياة تقريبا.

- *سر أو در بسيارتك حول منطقة ما لمدة عشر دقائق مرة واحدة في كل شهر.* فلطالما صادفت خير استثماراتي العقارية في أثناء سيري هذا، ولسوف أعدو حول منطقة بعينها في الجوار طوال عام، وما سأبحث عنه هو التغيير. ولا بد من وجود عنصرين حتى يتحقق لك الربح في صفقة ما وهما: المساومة والتغيير. إن هناك الكثير من المساومات، لكن التغيير هو ما يحيل المساومة إلى فرصة مربحة، ولهذا عندما أختار مكانا أعدو فيه، فإنني أختار مكانا في الجوار قد تتراءى لي فرصة الاستثمار فيه؛ فتكرار المرور هناك هو ما قد يلفت نظري لشيء خافٍ، إذ إن تكرار مروري هناك هو ما قد يلفت نظري لوجود لافتات رفعها أصحاب المنازل منذ فترة طويلة، وهذا ما قد يعني أن مالك العقار صار أكثر تهاونا فيما يطلبه. كما أرقب الشاحنات العابرة، آتية. وذاهبة، فأتوقف وأتجاذب الحديث مع سائقي الشاحنات الناقلة للبريد. وكم يذهلني مقدار المعلومات التي أتحصل عليها عن منطقة ما من ذلك. وقد تصادفني منطقة تخلو من الجاذبية، وخاصة لو ترددت الأنباء منفرة الجميع منها، فأتردد عليها لبضع مرات خلال العام مراقبا أية إشارات تنبئ عن تغير الأوضاع، فأتحدث إلى أصحاب المتاجر وخاصة القادمين حديثا وأتلمس أسباب رحيل الجميع عنها، ولا يستغرق هذا الأمر سوى دقائق قليلة في كل شهر، إضافة لأنني أقوم بهذا في غضون قضائي لشأن آخر، كالتريض أو ابتياع شيء من هذه المتاجر.

- *ابحث عن الصفقات في كل الأسواق.* سوف يبقى المستهلك فقيرا طيلة عمره. فعندما يعرض أحد المتاجر تخفيضات، لنقل على المناديل الورقية، يُهرع المستهلكون إليه ويشرعون في تكديس هذه السلعة. ولكن عندما تنخفض قيمة أسهم إحدى الشركات - وهو ما يطلق عليه في الغالب انهيار قيمتها - يسرع المستهلكون بالتخلص منها. وعندما يزيد أحد المتاجر من أسعاره، ينصرف عنه المستهلكون إلى متجر أقل أسعارا، هذا في الوقت الذي يشرع المستهلك في شراء أسهم شركة ما تأخذ قيمتها في الارتفاع. ودائما تذكر: إن الأرباح تتحقق عند الشراء، وليس عند البيع.

- *ابحث في الأماكن الصحيحة.* لقد اشترى جار لي نطاق أرض بمبلغ ١٠٠ ألف دولار، في حين اشتريت النطاق المجاور لأرضه بمبلغ خمسين ألف دولار. ولقد أخبرني بأنه بانتظار أن ترتفع الأسعار، لكنني أخبرته بأن ربحه إنما يتحقق عند قيامه بالشراء وليس عند قيامه بالبيع، ولكنه أقدم على هذه الصفقة لأنه

استعان بسمسارة عقارية لم تمتلك أية عقارات، في حين أقدمتُ على الشراء في إطار قسم الرهن العقاري بأحد المصارف، ولقد دفعت مبلغ خمسمائة دولار لقاء تعلم هذه الخطوة بأحد الفصول الدراسية.

بينما ظن جاري أن دفع مبلغ الخمسمائة دولار لقاء فصل دراسي في الاستثمار العقاري أمر مبالغ فيه، فقال إنه ليس بوسعه تحمل هذا المبلغ، وأن ليس عنده الوقت الذي يمضيه في مثل هذا الدرس - ولهذا كان يترقب ارتفاع الأسعار.

- *ابحث عن الذين يرغبون في الشراء أولا، ثم ابحث عن الذين يرغبون في البيع*؛ فلقد كان صديق لي يبحث عن قطعة أرض، وقد توافر لديه المال في حين لم يتوافر له الوقت اللازم للقيام بهذا، فوجدت له قطعة أرض شاسعة تفوق ما كان يطمح لشرائه، فدفعت مؤقتا مبلغًا من المال وهاتفت صديقي الذي لم يرغب إلا في قسم منها، فبعت له القسم الذي رغب فيه ثم ابتعت لنفسي سائر الأرض. ولقد احتفظت بها لنفسي دون أن أتكلف شيئا في المقابل. والشاهد من القصة هو أنني أدعوك لابتياع الفطيرة كاملة، ثم لتقم بعد ذلك بتقسيمها قطعا صغيرة. وإنما يقتصر أغلب الناس على النظر لما يمكنهم التعامل معه، ولهذا يبحثون عن شيء بالغ الصغر، فيبتاعون لذلك قطعة من قطع الفطيرة وحسب، فينتهي بهم ذلك لدفع الكثير لقاء القليل. فإن أردت أن تُضحي ثريا، فاجعل طموحاتك كبيرة.

- *اجعل طموحاتك كبيرة.* يحب أصحاب المتاجر منح العملاء خصومات على المشتريات كبيرة الحجم؛ ذلك لأنهم مثل سائر أصحاب الأعمال يحبون العملاء المنفقين. أكرر أن عليك حتى لو كنت صغيرا، أن تعظم من مبتغاك. واتباعا لمبدأ البحث عمن يريد الشراء قبل البحث عمن يريد البيع، هاتفت أصدقاء لي يوم سعت شركتي إلى استجلاب عدد من الحواسب الآلية، وسألتهم إن كانوا على استعداد لأن يشتروا هم أيضا. وإذ أبدوا استعدادهم لهذا، تفقدنا مختلف الوكلاء، ثم حصلنا على صفقة رابحة؛ ذلك لأننا كنا بصدد شراء عدد كبير من الحواسب، وكان هذا من جنس ما فعلته مع الأسهم. ولهذا أؤمن بأن الصغار يبقون صغارا لأنهم لا يوسعون من نظرتهم، ويقتصرون على التفكير فيما يسعهم التعامل معه، ويتبعون مبدأ: إما أن تقدم على الأمر بنفسك، أو لا تقدم عليه على الإطلاق.

- تعلم من *التاريخ*. فكل الشركات التي يعظم حجم تداول أسهمها اليوم، قد بدأت شركات صغيرة؛ فهاهو "كولونيل ساندرز" لم يصل إلى الثراء إلا بعد أن فقد كل شيء في الستين من عمره، وهاهو "بيل جيتس" قد صار من أثرى أثرياء العالم قبل بلوغه الثلاثين.
- *الفعل دائمًا ما يهزم عدم الفعل*.

ذلك بعض مما فعلته، وأواظب على القيام به، عساي أقتنص الفرص. وأهم وصف لما أفعله هو الإقدام على الفعل والإنجاز. وكما كررت في مواطن عدة في هذا الكتاب. لا بد لك من تقديم الفعل أولا، قبل أن تأتيك الجوائز المالية. افعل شيئا الآن!

أفكار أخيرة

في نهاية الكتاب، أود أن أشارككم بعض الأفكار الأخيرة

لقد كان الغرض من هذا الكتاب، والسبب الذي جعله يتصدر قوائم أفضل الكتب مبيعا منذ عام ٢٠٠٠، هو أن أقاسمك خبرتي بترقية ذكائك المالي، لتقضي به على العديد من مشكلات الحياة التي يعانيها أغلب الناس. وبدون التدرب على التعامل مع المال، سيلجأ المرء منا إلى الوصفات الشائعة، كالكد في العمل، والادخار، والاقتراض، وسداد الضرائب الباهظة، وغيرها، لكنك اليوم بحاجة إلى بصيرة وحنكة أكثر.

سوف أقص عليك القصة التالية، كمثال أخير، على مشكلة مالية تواجه العديد من العائلات الشابة في أيامنا هذه، وهي تدور حول كيفية توفيرك نفقات التعليم الجامعي لولدك وتمهد لتقاعدك. فهي إذن مثال للانتفاع بالذكاء المالي عوضا عن الكدح في العمل لتحقيق الهدف ذاته.

كان لي صديق قص عليَّ صعوبة توفيره المال اللازم لتعليم أبنائه الأربعة تعليما جامعيا؛ حيث ظل يضع ثلاثمائة دولار شهريا في أحد صناديق الاستثمار، إلى أن تراكم المبلغ وأصبح اثني عشر ألف دولار. وأمامه حوالي ١٢ عاما أخرى ليدخر للجامعة حيث إن أكبر أبنائه كان يبلغ من العمر حينئذ ٦ أعوام.

في ذلك الوقت، كانت سوق العقارات في فينيكس تمر بظروف عصيبة؛ فقد أدار الناس أنظارهم بعيدا عن المنازل، فاقترحت على زميل الدراسة هذا أن يبتاع منزلا ببعض ماله الذي ادخره في صندوق الاستثمار. فلما عرضت عليه فكرتي، أثرت انتباهه، وشرعنا نتجاذب الحديث في إمكانيتها. كان جوهر اهتمامه أنه لم يكن لديه ائتمان مصرفي يخوله شراء منزل آخر، حيث قد استوفى بالفعل جميع التسهيلات التي يتيحها له ائتمانه الحالي، فأكدت له أن هناك سبلاً أخرى لتمويل امتلاكه هذا المنزل غير اللجوء إلى المصرف.

وقد بحثنا عن المنزل لمدة أسبوعين، ثم عثرنا على منزل كان مستوفيا جميع المواصفات التي كنا نبحث عنها، ولما كانت هناك وفرة من المنازل لنختار من بينها، أخذت عملية البحث صورة اللهو. وأخيرا وجدنا في الجوار دارا مكونة من ثلاث غرف وحمامين. كانت الشركة التي يعمل فيها مالك الدار قد سرحته، وكان يرغب في البيع ذلك اليوم؛ إذ كان بصدد الانتقال هو وعائلته إلى ولاية كاليفورنيا حيث تنتظره هناك وظيفة أخرى، وقد طلب ثمنا للمنزل مبلغ ١٠٢ ألف دولار، لكننا عرضنا عليه مبلغ تسعة وسبعين ألف دولار، فقبل بهذا العرض سريعًا. وطلب منا دفع ١٠٪ مقدما؛ فما دفعه صديقي عندئذ هو ٧٩٠٠ دولار. وفور ارتحال المالك عن المنزل، عرض صاحبي المنزل للإيجار. وبعد أن أتم سداد جميع النفقات بما فيها الرهن العقاري، كان يضع في حافظته مائة وخمسة وعشرين دولارًا شهريا لقاء تأجير المنزل.

كانت خطته تقتضي الإبقاء على الدار لاثني عشر عاما، بحيث ينتهي الرهن العقاري بصورة أسرع عن طريق إضافة مبلغ الإيجار (١٢٥ دولارًا) للمبلغ المسدد من أصل القرض. ووجدنا بعد الحساب أنه بعد اثني عشر عاما، سيكون الجزء الأكبر من الرهن قد سدد، وربما يشرع المنزل في إيراد مبلغ ثمانمائة دولار شهريا بحلول الوقت الذي يذهب فيه ابنه الأول إلى الجامعة، كما سيكون بوسعه بيع الدار إن كانت قيمتها قد زادت.

بعد ثلاث سنوات، تغيرت سوق العقارات في فينيكس، وعرض عليه مستأجر الدار مبلغ مائة وستة وخمسين ألف دولار. ومرة ثانية سألني رأيي، فنصحته ببيعه طبقا لمبدأ الإمهال الضريبي التبادلي ١٠٣١.

فجأة، توافر بين يديه ما يقرب من ثمانين ألف دولار، فهاتفت صديقا آخر في أوستن بولاية تكساس، وقام هذا الصديق بوضع هذا الربح المؤجلة ضريبته كاستثمار في إحدى شون التخزين هناك. وفي غضون ثلاثة أشهر، شرع صاحبنا يتلقي شيكات بقيمة تقل قليلا عن ألف دولار شهريا، والتي وجهها ثانية إلى صندوق الاستثمار المخصص للتعليم الجامعي لأبنائه.

وبعد عدة سنوات، بيعت شونة التخزين، وتلقي مقابل استثماره فيها ما يقرب من ثلاثمائة وثلاثين ألف دولار كمقدم بيع، وهو المبلغ الذي استثمره في مشروع آخر عاد عليه بمبلغ ثلاثة آلاف دولار شهريا، والذي وجهها إلى صندوق الاستثمار التعليمي ذاته. وهاهو الآن صار واثقا بأن هدفه قد أضحى أيسر منالا.

لم يتطلب الأمر سوى ٧٩٠٠ دولار كبداية وبعض الذكاء المالي. وها قد صار بوسع أطفاله نيل التعليم الذي يرغبون فيه، وصار هو بوسعه الانتفاع بأصوله التي لم يمسها والمحفوظة في شكل استثمارات في التمهيد لتقاعده. ونتيجة لإستراتيجية الاستثمار الناجحة تلك، سيكون بوسعه التقاعد مبكرا.

إنني أشكرك على قراءتك هذا الكتاب، وآمل أن يكون قد أمدك بوسيلة تسخِّر قوة المال ليعمل لصالحك؛ فنحن اليوم بحاجة إلى مقدار أعظم من الذكاء المالي حتى لا نواجه العثرات. والفكرة القاضية بأن الأمر يتطلب منك مالا لكسب المال، هي فكرة لا تلقى رواجا إلا عند البسطاء. ولست أعني بذلك أنهم لا يتمتعون بالذكاء، بل ما أعنيه ببساطة، هو أنهم لم يتعلموا علم كسب المال.

إن المال فكرة ليس إلا، فإن أردت الحصول على مال أكثر، فما عليك سوى أن تغير من تفكيرك؛ فكل العصاميين بدأوا صغارًا بفكرة، ثم حولوها إلى شيء عظيم. والأمر ذاته ينطبق على الاستثمار؛ إذ لا يتطلب سوى قلة من الدولارات لتبدأ بها وتنميها لثروة. ولكم قابلت أناسا أنفقوا حيواتهم يطاردون الصفقة الرابحة، أو يحاولون مراكمة المال ليوجهوه إلى صفقة ضخمة، وهذا ما بدا لي حماقة. وكثيرا ما رأيت مستثمرين مبتدئين وضعوا جميع استثماراتهم في سلة واحدة، وسرعان ما ضاع أغلب ما معهم. ولربما كانوا موظفين مجتهدين، لكنهم ليسوا بالمستثمرين المحنكين.

إن كلا من التعليم المالي والبصيرة المالية يعد مهمًّا. فلتبدأ مبكرا، ولتبتع كتابا، ولتحضر فصولا دراسية، ولتمارس الأمر بنفسك، ولتبدأ بدايات صغيرة؛ فها أنا قد ابتدأت بخمسة آلاف دولار، ثم نميتها فيما يقل عن ستة أعوام لتصير مليون دولار من الأصول، تعود عليَّ بمبلغ خمسة آلاف دولار نقديًّا شهريًّا، لكنني شرعت في التعلم طفلا، وأشجعك على التعلم لأنه ليس عسيرا كما تظنه، وفي الواقع، سيضحي هينا فور إقدامك عليه.

وأظن أنني قد أوضحت رسالتي؛ فما في ذهنك يحدد ما ستحمله يداك، فالمال لا يعدو كونه فكرة. إن هناك كتابا عظيما أنصحك بقراءته عنوانه: فكر وازدد ثراء* أي (فكر، تصبح غنيا)، وليس "اعمل باجتهاد تصبح ثريا"؛ لذا، تعلَّم تسخير المال ليعمل عندك حتى تكون حياتك أيسر وأسعد، واليوم إياك أن تلعبها من الجانب الآمن، بل العبها بذكاء.

* متوافر لدى مكتبة جرير

أنماط الدخل الثلاثة

هناك ثلاثة أنماط مختلفة للدخل حسب قواعد المحاسبة، وهي كالتالي:

١. الدخل المكتسب
٢. دخل المحافظ الاستثمارية
٣. الدخل السلبي

عندما نصحني أبي الفقير قائلاً: "اذهب إلى المدرسة، ونل درجات حسنة، واعثر على وظيفة آمنة مستقرة" كان يزكي لي العمل لتحصيل الدخل المكتسب، أما عندما قال لي أبي الثري: "الأثرياء لا يعملون لقاء المال، بل إن مالهم يعمل لأجلهم"، فقد كان يتحدث عن الدخل السلبي ودخل الاستثمار. والدخل السلبي، هو في أغلب الأحوال دخل اكتسب من الاستثمار العقاري، أما دخل الاستثمار، فهو دخل اكتسب من الأصول الدفترية، كالأسهم والسندات؛ فالدخل الذي جعل من "بيل جيتس" أغنى رجل في العالم، هو دخل المحافظ الاستثمارية وليس الدخل المكتسب.

ولقد اعتاد أبي الثري أن يقول: "مفتاح الثروة هو القدرة على تحويل الدخل المكتسب إلى دخل استثماري بأسرع ما يمكن". وكان يقول: "تفرض أعلى الضرائب على الدخل المكتسب، وأقلها على الدخل الاستثماري، وفي هذا سبب آخر لرغبتك في أن يعمل المال لأجلك؛ حيث ستفرض الحكومة على الدخل الذي تعمل لقاءه ضريبة أعلى من التي تفرضها على الدخل الذي يتولد لقاء عمل المال لأجلك".

في كتابي الثاني النموذج الرباعي للتدفقات النقدية *، فصلت الأنماط الأربعة لأفراد عالم الأعمال: وهم الموظفون، وأصحاب الأعمال الحرة ومالكو الأعمال والمستثمرون. ويذهب أغلب الناس إلى المدرسة كي يتعلموا ويصيروا موظفين أو من أصحاب الأعمال الحرة. ويدور هذا الكتاب حول الاختلافات الجوهرية بين الأنماط الأربعة، وحول كيفية تغيير الفرد الخانة التي تمثله، وفي واقع الأمر، يجري إنتاج أغلب سلعنا لأولئك الذين تمثلهم خانتا مالكي الأعمال والمستثمرين.

وفي كتاب دليل الاستثمار للأب الغني** - وهو الكتاب الثالث في سلسلة الأب الثري - تعرضت لأهمية تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبي ودخل استثماري بمزيد من التفصيل. لقد اعتاد أبي الثري القول إن "كل ما يفعله المستثمر الحق هو تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبي ودخل استثماري . فإن كنت عارفا بما تفعل، فلن يمثل الاستثمار مخاطرة لك، بل لن يعدو كونه حسا منطقيا".

* متوافر لدى مكتبة جرير

** متوافر لدى مكتبة جرير

السبيل إلى الحرية المالية

أما السبيل إلى الحرية المالية والثروة العظيمة، فهو قدرة الفرد أو مهارته على تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبي أو دخل استثماري. وهذه المهارة هي المهارة التي أنفق والدي الثري أوقاتا جمة لتعليمها "إياي" و "مايك". واكتساب هذه المهارة، هو السبب في كوني و "كيم" زوجتي حرين من الناحية المالية، وأننا لن نحتاج إلى العمل ثانية. أما استمرارنا في العمل رغم تحررنا ماليا، فهو اختيار عن طيب خاطر. ونحن نمتلك اليوم شركة استثمار عقاري تدر علينا دخلا سلبيا، وتسهم في عروض الطرح العام والخاص للأسهم المولدة لدخل المحافظ المالية.

وقد عدنا إلى العمل من أجل تكوين شركة للتعليم المالي تختص بتأليف ونشر الكتب والأشرطة والألعاب المالية، وتكرس جميع منتجاتنا التعليمية لإكساب المهارات ذاتها التي لقنني إياها أبي الثري، أي مهارات تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبي ودخل استثماري.

وتعد الألعاب المالية الثلاث التي ابتدعناها مهمة؛ إذ إنها تمد المتعلم بما لا توفره له الكتب. فعلى سبيل المثال، لن تتعلم ركوب الدراجة عن طريق قراءة الكتب فقط، ونحن لدينا ألعاب "التدفق النقدي" المصممة للكبار و"التدفق النقدي" الموجهة للصغار لتلقين اللاعبين مهارات الاستثمار الأساسية، والخاصتين بكيفية تحويل الدخل المكتسب لدخل سلبي ودخل استثماري، كما أنهما تعلمان مبادئ المحاسبة والثقافة المالية. وهاتان اللعبتان هما المنتجات التعليمية الوحيدة على مستوى العالم التي تلقن الناس جميع هذه المهارات في وقت واحد.

أما لعبة CASHFLOW 202 "التدفق النقدي ٢٠٢" فهي لعبة متقدمة عن سابقتها CASHFLOW 101 "التدفق النقدي ١٠١"، وتتطلب الاستيعاب الكامل للعبة الأولى قبل أن يصبح بوسع اللاعب خوضها. أما لعبتا "التدفق النقدي ١٠١" و "التدفق النقدي" الموجهتان للصغار، فتعملان على تعريفهم المبادئ الفنية للاستثمار؛ حيث ترتبط فنيات الاستثمار بأساليب المقايضة المتقدمة كالبيع على المكشوف، وحق بيع وشراء الأسهم المؤقت، وحق البيع الآجل والقروض ذات الفائدة. والشخص الذي يستوعب هذه الأساليب المتقدمة، هو شخص قادر على كسب المال عند ازدهار السوق كما عند انهيارها. وكما كان أبي الثري يقول: "المستثمر الحق

يمكنك ممارسة لعبة CASHFLOW Classic على موقع www.richdad.com وتعلم تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبي أو استثماري.

هـو من يكسب المال في الأسواق المزدهرة والأسـواق المتعثرة، وهذا هو سبب كسبهم المـال الوافر". وأحد أسباب كسبهم المال الوافر هو لأنهم ببساطة أكثر ثقة بأنفسهم، وكان أبـي الثـري يقول عنهم: "إنهم أكثر ثقة بأنفسهـم لأنهم أقل خوفا من الخسارة". بعبـارة أخـرى، لا يسع المستثمـر العادي جني مكاسـب مماثلة لمكاسـب المستثمرين الماهرين لأنه يخشى الخسارة خشية شديدة، كما أنه لا يعرف كيف يحمي نفسه منها، وهذا عين ما تعلمه إياه لعبة "التدفق النقدي ٢٠٢".

ويرى المستثمر العادي في الاستثمار مخاطرة لأنه لم يتلق من قبل تدريبا على أن يكون مستثمرا محترفا. فكما يقول أعلى مستثمري أمريكا احترافا "وارن بافيت": "تأتي المخاطرة من الجهل بما يقوم المرء به". ولهذا تلقن ألعابي الأساسيات البسيطة للاستثمار وللأساليب الاستثمارية، وفي شكل ممتع.

إنني أسمع في بعض المناسبات أشخاصا يقولون: "إن ألعابك التعليمية باهظة الثمن"، ما يثير التساؤل بشأن العائد على الاستثمار أو القيمة المكتسبة مقابل الثمن المدفوع. وحين أسمع مقولة هؤلاء الناس أومئ برأسي مجيبا: "نعم إنها كذلك... خاصة بمقارنتها بالألعاب الترفيهية الأخرى"، ثم أقول لنفسي بعد ذلك: "لكنها ليست مكلفة كلفة التعليم الجامعي، الذي يدعوك للعمل طيلة حياتك لقاء دخل مكتسب، تدفع عليه ضرائب باهظة، لتعيش بعدها في رعب خسارة كل ما جمعت في أسواق الاستثمار".

وفيما يبتعد هذا الشخص متمتما حول السعر، تتردد في مسامعي كلمات أبي الثري: "إن أردت أن تصير ثريا، فلابد لك من العلم بالدخل الذي عليك أن تجتهد للحصول عليه، وأن تعرف كيف تُبقي عليه كذلك وكيف تحميه من الخسارة؛ فهذا هو السبيل إلى الثروة العظيمة". كما كان يقول أيضا: "إن لم تكن تعرف الفارق بين أنواع الدخول الثلاثة، ولم تتعلم مهارات تحصيل هذه الدخول وحمايتها، فربما تنفق حياتك محصلا أقل مما يسعك تحصيله، وعاملا أكثر مما ينبغي عليك".

لقد ظن أبي الفقير أن التعليم الجيد و الوظيفة الجيدة وسنوات من العمل الشاق هي كل ما يحتاج إليه المرء ليحقق نجاحه، أما أبي الثري فقد ارتأى أن التعليم الجيد شيء مهم، ولكن كان مهمًّا عنده أيضا أن يعلمني و "مايك" الفروق بين هذه الدخول الثلاثة، وأي نوع منها نجتهد في تحصيله. فقد مثّل هذا بالنسبة له التعليم المالي الأساسي. إن معرفة الفروق بين الدخول الثلاثة وتعلم مهارات الاستثمار الخاصة بتحصيلها هو التعليم الأساسي لكل من يناضل لتحصيل الثروة العظيمة ونيل حريته المالية... وهي نوع خاص من الحرية، قلَّ من سيعرف طعمه من الناس؛ فالأمر هو كما قال أبي الثري

في درسه الأول: "الأثرياء لا يعملون مقابل المال، إنهم يعرفون كيف يسخرون المال للعمل لأجلهم".

قال أبي الثري: "يعد الدخل المكتسب مالا عملت أنت لقاءه، أما الدخل السلبي والدخل الاستثماري، فهما مال يعمل لأجلك". ولقد كان لمعرفة هذا الفرق البسيط بين الدخول الثلاثة أثر عظيم في حياتي، أو كما قال روبرت فروست في قصيدته التي انتهت بمقولة: "وذلك هو ما شكل الفارق".

أقدم على الفعل!

لقد منحنا الله جميعا هبتين عظيمتين : عقولنا وأوقات حياتنا. والأمر متروك للمرء في أن يسعد بنفعهما؛ فمع كل ورقة دولار تمسك بها بيدك، يُضّحي بوسعك - وبوسعك أنت وحدك - أن تحدد طريقك، فإن بعثرتها بحماقة فقد اخترت طريق الفقر والعوز، وإن أنفقتها على حيازة الخصوم وسددت التزاماتك فقد اخترت أن تنضم إلى أفراد الطبقة الوسطى. وأما إن استثمرتها في عقلك وفي تعلم اقتناء الأصول التي تدر لك الدخل فقد وضعت الثروة هدفا لك ولمستقبلك، والخيار إنما هو لك، ولك وحدك. وفي كل يوم، وفي كل مرة تمسك فيها بالمال، تحدد إما أن تصير ثريا أو فقيرا أو تكون من أفراد الطبقة الوسطى.

اختر أن تشارك أطفالك هذه المعرفة، فذلك سيكون أفضل وسيلة لإعدادهم للحياة والمستقبل، وإلا فلن يفعل غيرك هذا.

فمستقبلك ومستقبل أولادك مرتهن بقرارات تتخذها أنت اليوم، وليس غدا.

تمنياتي لك بالثروة العظيمة، وبسعادة أبلغ خلال هذه الهبة الأسطورية، هبة الحياة.

- روبرت كيوساكي

نبذة عن المؤلف
روبرت كيوساكي

قام "روبرت كيوساكي" المشهور بأنه مؤلف كتاب الأب الغني والأب الفقير، رقم واحد عالميا في مجال كتب التمويل الشخصي، بتحدي وتغيير الطريقة التي يفكر بها ملايين الأشخاص حول العالم في المال، فهو رجل أعمال، ومعلم، ومستثمر يؤمن بأن العالم يحتاج لمزيد من رجال الأعمال الذين سيخلقون فرص عمل.

ونظرا لأفكاره عن المال والاستثمار التي تتعارض مع الحكمة التقليدية، اكتسب "روبرت" شهرة عالمية بكونه يتحدث بشكل مباشر وفظ وشجاع وأصبح مدافعا متحمسا عن التعليم المالي.

"روبرت" وزوجته "كيم" هما مؤسسا شركة ريتش داد، شركة تعليم مالي، ومبتكرا مجموعة ألعاب *CASHFLOW*. في عام٢٠١٤، ستزيد الشركة من النجاح العالمي لألعاب ريتش داد خلال عن طريق طرح عرض هائل متعلق بألعاب المحمول والإنترنت.

يشتهر "روبرت" بكونه الرجل الأسطورة الذي لديه موهبة تبسيط المفاهيم المعقدة - الأفكار المتعلقة بالمال، والاستثمار، والتمويل والاقتصاد. وقد شارك رحلته الشخصية نحو الحرية المالية بطرق تناسب الجماهير مهما اختلفت أعمارهم أو خلفياتهم الثقافية. إن مبادئه الأساسية ورسائله - مثل "منزلك ليس بأصل" و "استثمر من أجل التدفق النقدي" و "المدخرون خاسرون" - قد أثارت عاصفة من الانتقادات والسخرية ... لتنتهي بها الحال بأن تصبح من أهم المبادئ على مدار العقد الماضي بشكل مثير للحيرة والدهشة.

تتمثل وجهة نظره في أن النصيحة القديمة - اذهب للجامعة واحصل على وظيفة وادخر المال وابتعد عن الديون واستثمر للمدى الطويل ونوع استثماراتك - قد أصبحت بالية في عصر المعلومات سريع الوتيرة الذي نعيشه اليوم. وفلسفاته المتعلقة بالأب الثري ورسائله قد تحدت الوضع الراهن. وتعاليمه تشجع الناس على أن يتحلوا بالثقافة المالية ويلعبوا دورا فعالا في الاستثمار لمستقبلهم.

ولأنه مؤلف ١٩ كتابًا من بينها الكتاب الشهير الأب الغني والأب الفقير، فقد تم استضافته في العديد من المحطات والبرامج التليفزيونية بكل مكان بالعالم - بداية من سي إن إن، وبي بي سي، وفوكس نيوز، والجزيرة، وجي بي تي في، وبي بي إس، وحتى

برامج *Larry king live, Oprah, Peoples Daily, Sydney Morning Herald* و*The Doctors, Straits Times, USA TODAY* وغيرهـا. وقد تصدرت كتبه قوائم الكتـب التـي تحقق أكثـر مبيعات لأكثر من عقـد من الزمان. وهو مـا زال يدرس ويلهم الكثيرين حول العالم.

من بين أحدث الكتب التي قام بتأليفها كتاب *Unfair Advantage: The Power of Financial Education* و *Maids Touch*، الكتاب الثاني الذي شارك في تأليفه مع "دونالد ترامب"، وكتاب *لماذا يعمل الطلاب الممتازون لدى الطلاب المتوسطين*.

لمعرفة المزيد زر موقع *RichDad.com*

الكاتبان اللذان تتصدر كتبهما قائمة الكتب الأكثر مبيعا

أفكار لا مثيل لها من عملاقي المال "ترامب" و "كيوساكي"



"في ظل هذه الأوقات الاقتصادية المرتبكة، اشترك هذان العملاقان في تأليف كتاب يؤكد الحاجة الملحة للثقافة المالية".

– ستيف فوربس رئيس شركة فوربس ومديرها التنفيذي

في كتاب *Why We Want You To Be Rich - Tow Men, One Message*، يتبع "ترامب" و "كيوساكي" منهجا بديلا ومختلفا عن كتب التمويل الشخصي المعتادة، حيث ألفا كتابًا عما يؤمنان به وليس كتابا تقليديا.

- تعرف على طريقة تفكير "ترامب" و "كيوساكي".
- تعلم لماذا يفوزون ماديا.
- انظر لعالم المال والأعمال والاستثمار من منظورهما.

غير طريقة تفكيرك في المال والحياة مع كتاب
Why We Want You To Be Rich- Tow Men, One Message

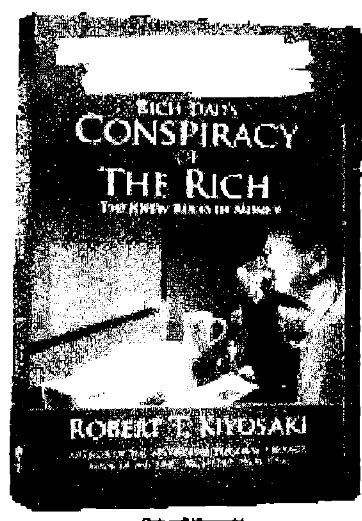
زر موقع richdad.com واطلب نسختك اليوم.

هل هناك مؤامرة ضد ثروتك؟

أول كتاب من سلسلة كتب *الأب الغني* تتم كتابته كاملا على الإنترنت بينما كان العالم بأكمله يواجه أزمة مالية كبرى.

هذا هو الكتاب التفاعلي المبتكر لـ "روبرت كيوساكي". والذي يتصدر قائمة الكتب الأكثر مبيعا. لتتعلم كيف يسرق الأغنياء ثروتك من خلال الضرائب والدين. والتضخم. والتقاعد - وما يمكنك القيام به حيال ذلك.

يقوم هذا الكتاب باستعراض الماضي. والأحداث الحالية، والاتجاهات المستقبلية. وقد تم تأليفه ونشره على الإنترنت خلال أسوأ الأزمات الاقتصادية منذ الكساد الكبير. وهو يحتوي على تعليقات القراء وحوارات أجريت عبر أحد البرامج الإذاعية.



- اطلع على المؤامرة ضد التعلم المالي.
- اكتشف لماذا سينهار الدولار.
- اكتسب القوة لتحمل مسئولية مصيرك.

لا تضيع على نفسك فرصة قراءة واحد من أشهر كتب سلسلة الأب الغني

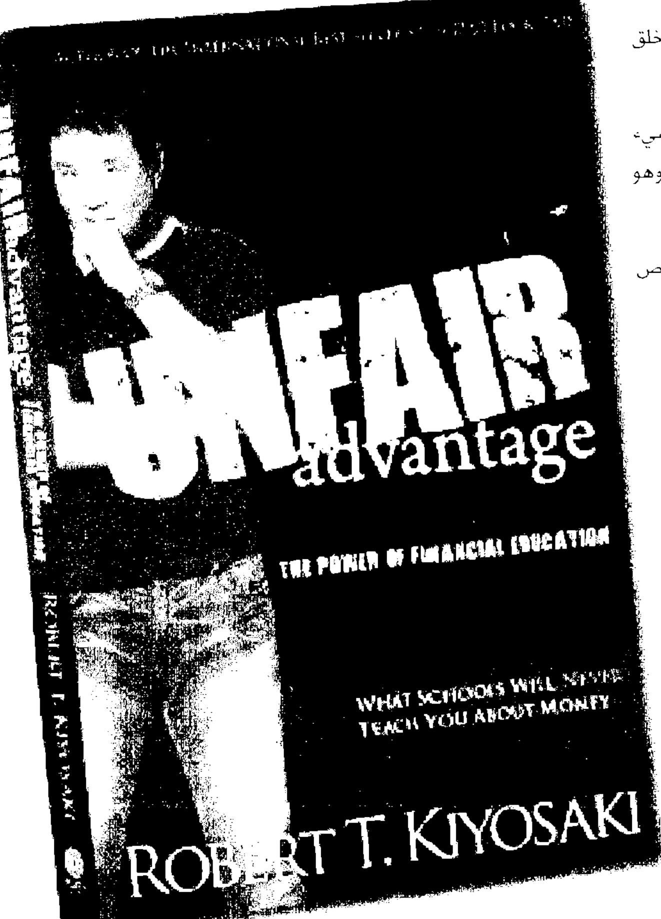
اطلب نسختك من كتاب

Rich Dad's Conspiracy of the Rich

اطلب نسختك اليوم من موقع richdad.com.







يعد التعليم المالي الحقيقي سبيلك نحو خلق الحياة التي تريدها لنفسك ولعائلتك.

يشجعك "روبرت" ويلهمك لتغيير الشيء الوحيد الذي يمكنك السيطرة عليه، ألا وهو ذاتك.

في هذا الكتاب يتحدى "روبرت" الأشخاص حول العالم ليتوقفوا عن اعتقاد أنهم قد قدرت لهم المعاناة ماليا طيلة حياتهم.

يتناول هذا الكتاب قوة التعليم المالي المميزات الخمس التي يوفرها لك التعليم المالي الحقيقي.

ميزة المعرفة
ميزة الضرائب
ميزة الدين
ميزة المجازفة
ميزة التعويض

يتحدى هذا الكتاب القراء لتقييم وجهتي نظر ومعرفة أن قوة التعليم المالي الحقيقي تمثل أهم ميزة بالنسبة لهم.

www.richdad.com

الكتاب الذي تصدر قائمة جريدة وول ستريت للكتب الأكثر مبيعا : النموذج الرباعي للتدفقات النقدية

هل أنت متعب من العيش بإمكانيات مادية ضئيلة؟



في كتاب النموذج الرباعي للتدفقات النقدية، الذي يعتبر تكملة لكتاب "روبرت كيوساكي" الشهير الأب الغني والأب الفقير. تتعلم كيف أن الدور الذي تلعبه في عالم المال يؤثر في قدرتك على تحقيق الحرية المالية.

سوف تتعرف على الأنواع الأربعة للأشخاص الذين يشكلون عالم الأعمال التجارية:

- الموظفين
- أصحاب المهن الحرة
- أصحاب المشروعات
- المستثمرين

تعلم كيف تنتقل من كونك موظفًا أو صاحب مهنة حرة إلى فئة أصحاب المشروعات والمستثمرين كي تتمتع بما لديهم من قوة ونفوذ.

هذا الكتاب، النموذج الرباعي للتدفقات النقدية، هو أفضل دليل لمساعدتك على الخروج من سباق الجرذان والمضي قدما نحو الطريق السريع.

متوافر لدى مكتبة جرير

تدريب ريتش داد Rich Dad® Coaching
شريكك في تحقيق النجاح

خوض مغامرة نحو الاستقلال المالي قد يكون شيئًا مروعًا. عزز من ثقتك بنفسك، وتقدم من خلال التواصل مع واحد من أكثر مدربي ريتش داد احترافًا وتحفيزًا.

- اكتشف مهمتك وشغفك وهدفك.
- ابن إستراتيجية استثمار تناسبك المالية.
- فعّل خطتك نحو الحرية المالية.

سواء كنت مستثمرا محترفا أو لا تزال في بداية رحلتك المالية، فإن **لدى ريتش داد** شيئا يهمك.

ابدأ غدك من اليوم مع تدريب ريتش داد Rich Dad Coaching



المعرفة هي المال الجديد

الطريق إلى الثروة يتمثل في المعرفة التي نكتسبها على طول الطريق. انضم للآلاف الذين درسوا فن وعلم الاستثمار مع مدربي وناصحي مؤسسة روبرت وكيم.

- ارتق بمستوى منحناك التعليمي، وزد سرعته إلى أقصى حد.
- زد من قدراتك الكامنة من خلال التعلم من هؤلاء الذين يمارسون ما ينصحون به.
- تواصل حصريًا مع أفضل الخبراء.

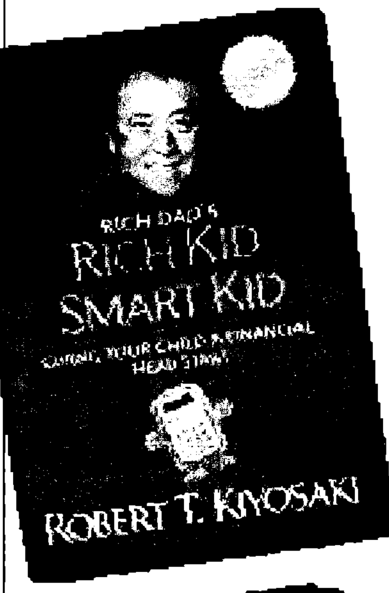
ابدأ تدريبك بعرض مجاني ببلدة قريبة منك، أو اشترك في فصول متقدمة بفئة الاستثمار التي تختارها.

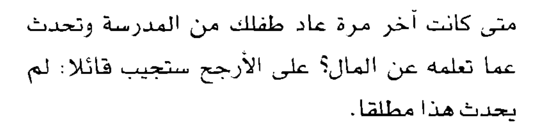


تعرف على أقرب فعالية لـ ريتش داد إليك اليوم من خلال

www.richdad.com

ضع طفلك على بداية الطريق الصحيح

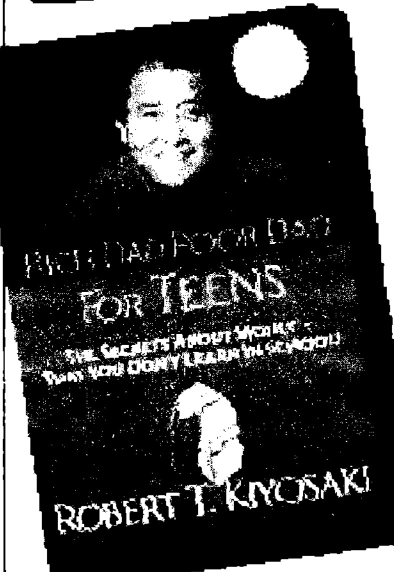




متى كانت آخر مرة عاد طفلك من المدرسة وتحدث عما تعلمه عن المال؟ على الأرجح ستجيب قائلا: لم يحدث هذا مطلقا.

يقدم كتابا *Rich Dad's Rich Kid Smart Kid* و *Rich Dad Poor Dad for Teens* الوالدين والمراهقين إلى عالم المال، حيث يحاولا ملء الفجوة الكامنة في تعليمهم، مانحا إياهم الإطار الصحيح الذي عليهم النظر للمال من خلاله. بالإضافة إلى وضعهم على بداية الطريق الصحيح من أجل مستقبل آمن. من خلال هذين الكتابين سوف تتعلمون:

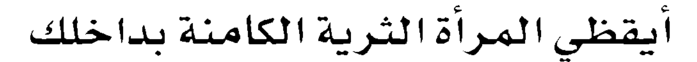
- كيف يعمل المال
- الفرق بين الأصول والالتزامات
- كيفية التفكير كرجال أعمال
- كيفية القيام باختيارات مالية حكيمة
- كيفية شق الطريق نحو النجاح المالي



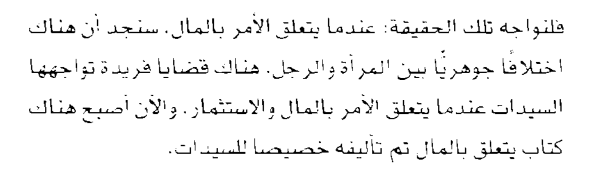
اتخذ الخطوة الأولى لضمان أن طفلك سيحظى بمستقبل مالي آمن من خلال قراءة كتابي *Rich Dad's Rich Kid Smart Kid* و *Rich Dad Poor Dad for Teens*.

إذا كنت مهتما بمستقبل طفلك المالي، فلا يمكنك تجاهل هذين الكتابين.

زر موقع **richdad.com** واطلب نسختك اليوم.



أيقظي المرأة الثرية الكامنة بداخلك



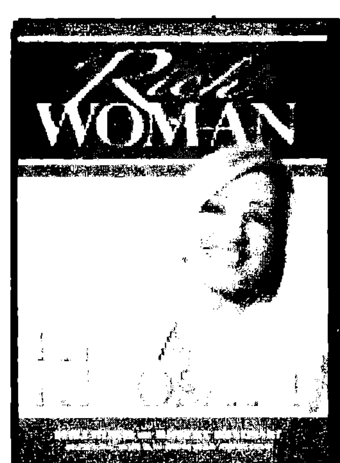
فلنواجه تلك الحقيقة: عندما يتعلق الأمر بالمال، سنجد أن هناك اختلافًا جوهريًا بين المرأة والرجل. هناك قضايا فريدة تواجهها السيدات عندما يتعلق الأمر بالمال والاستثمار. والآن أصبح هناك كتاب يتعلق بالمال تم تأليفه خصيصا للسيدات.

لقد حان الوقت لتحظى السيدات بمزيد من الذكاء عند التعامل مع المال. "كيم كيوساكي" شغوفة بتعليم السيدات وتشجيعهن على خلق الأمان المالي وراحة البال. ولهذا السبب قامت بتأليف كتاب *Rich Woman*.

- توقفي عن عدم القدرة على النوم بسبب المال.
- تحكمي بمستقبلك المالي.
- انسي مسألة البحث عن فارس الأحلام الثري.
- اطلبي استقلال حقيقي.

ابدئي رحلتك نحو الاستقلال المالي اليوم.

"يجب على كل السيدات اليوم قراءة هذا الكتاب. فالسيدات بحاجة للتحلي بالخبرة المالية". ـ دونالد ترامب





احصلي على نسختك من كتاب Rich Woman اليوم.

اطلبيه من على موقع: richwoman.com

لعبة التدفق النقدي *CASHFLOW* للأطفال



علم أطفالك دروسا مالية سيحتفظون بها مدى الحياة.



ابدأ التعليم المالي لعائلتك بأكملها.

يقول أهم الباحثين إننا نحتفظ بـ ١٠٪ فقط مما نقرؤه، و ٩٠٪ مما نمارسه. لقد صمم روبرت كيوساكي مؤلف كتاب الأب الغني والأب الفقير وزوجته كيم مؤلفة كتاب *Rich Woman* لعبة التدفق النقدي للأطفال لتعليمهم دروسًا مالية قيمة بطرق مرحة وتجريبية.

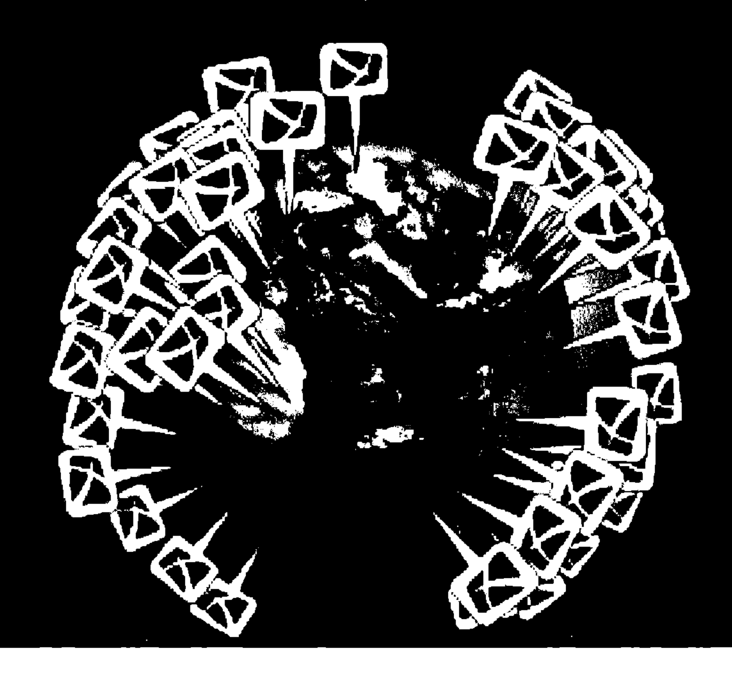
تعلمك تلك اللعبة الفرق بين الأصل والالتزام وبين رأس مال التدفق النقدي والأرباح الرأسمالية. سيقوم الأطفال بممارسة سيناريوهات الاستثمار الحقيقية مستخدمين نقود اللعبة.

مارس هذه اللعبة اليوم مع أطفالك وأصدقائك بالمنزل.



تواصل مع مجتمع ريتش داد العالمي!

انضم مجانا!



يمكنك أن توسع من عالمك ومن شبكة علاقاتك في رابطة ريتش داد بخطوة واحدة. انضم إلى مجتمع ريتش داد مجانا على موقع **www.richdad.com**، وزد من قدرتك على التواصل عالميا مع روبرت وكيم ومستشاري ريتش داد. تواصل وتعاون والعب مع أناس لهم عقلية مشابهة لعقليتك، ولديهم التزام بزيادة معامل ذكائهم المالي - تماما مثلك!

بمجرد الاشتراك، سوف تستمتع بـ:

- مناقشات المنتدى الملهمة
- الاستماع إلى مناقشات حية عبر الإنترنت مع روبرت وكيم
- تبادل الأفكار والمعلومات مع الآخرين
- تحدي الآخرين في مختلف أنحاء العالم بممارسة الألعاب معهم
- المعرفة المباشرة للإصدارات الجديدة لكل من روبرت وكيم



زر موقع www richdad com لتعرف آخر أفكار روبرت

إن مؤسسة ريتش داد ملتزمة بالتواصل معك من خلال قنوات التواصل الاجتماعي. اتبع خيوط الإلهام عبر تويتر، وتواصل وشارك في التعليقات على مجموعة ريتش داد على فيسبوك، واستمتع بفوائد المعرفة المالية!

زر موقع www.richdad.com اليوم، لتحصل على عضوية مجانية في مجتمع ريتش داد!

منحة إضافية

مقتطفات من كتاب





RICH DAD'S

CASHFLOW QUADRANT

GUIDE TO FINANCIAL FREEDOM



ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S CASHFLOW® QUADRANT

GUIDE TO FINANCIAL FREEDOM

BY ROBERT T. KIYOSAKI





ملاحظات المحرر

الأزمنة تتغير

كان هنـاك الكثير من التغيرات في اقتصادنا وفي مجال الاستثمار عند نشر كتاب *الأب الغنـي والأب الفقير* لأول مرة في عام ١٩٩٧. ومنذ ١٤ عاما، تحدى "روبرت كيوساكي" الحكمـة التقليديـة بتصريحه الجـريء الذي قال فيـه: "إن بيتك ليس مـن أصولك". وقُوبلـت آراؤه المناقضة للفكر السائد فيمـا يخص الأموال والاستثمار بالتشكك والنقد والغضب.

فـي عام ٢٠٠٢، نصحنا "روبرت" في كتابه *Rich Dad's Prophecy* بالتهيؤ للانهيار القادم في سوق المال. وفي عام ٢٠٠٦، اشترك "روبرت" مع "دونالد ترامب" في تأليف كتاب *Why We Want You To Be Rich*، هذا الكتاب النابع من قلقهم بسبب تقلص الطبقة الوسطى في أمريكا.

استمر "روبرت" في الدفاع بإخلاص عن أهمية وقوة الثقافة المالية. اليوم وفي أعقاب الفشـل الذريع للرهـن العقاري، وحبس الرهـن لملكية المنازل، والانهيـار الاقتصادي العالمـي الـذي لم يهدأ بعـد، قد لا تبدو كلماتـه تنبؤية وحسب بل هـي تنويرية، وهكذا تحول العديد من المشككين فيه إلى الإيمان بما يقوله.

وعنـد تحضير إصدار عام ٢٠١١ من كتاب *النمـوذج الرباعي للتدفقات النقدية*، أدرك "روبـرت" أمريـن: أن رسالته وتعليماته قد صمدت في وجـه اختبار الزمن، وأن ساحة الاستثمـار - العالـم الذي يعمل فيـه المستثمرون - قد تغيرت بشـكل كبير. وأثرت تلك التغييرات - وسوف تستمر في التأثير - على الموجودين في الفئة I - فئة المستثمرين، كمـا دعمـت قـرار "روبرت" بتحديـث جزء مهم فـي هذا الكتـاب: الفصـل الخامس: المستويات الخمسة للمستثمرين.

محتويات النسخة الكاملة

تصدير

ما هدف حياتك؟

"ماذا تريد أن تكون عندما تكبر؟" هذا سؤال قد طُرح على أغلبيتنا.

لقد كان لديَّ العديد من الاهتمامات حين كنت طفلا، وكان من السهل عليَّ أن أختار، وعندما كانت المهنة تبدو مثيرة ورائعة، كنت أريد أن أقوم بها؛ فقد أردت أن أكون عالم أحياء بحرية، ورائد فضاء، وفردًا في قوات المارينز، وقائد سفينة، وطيارًا، ولاعب كرة قدم محترفًا.

كنت محظوظا لدرجة مكنتني من تحقيق ثلاثة من تلك الأهداف: ضابط في قوات المارينز، وقائد سفينة، وطيار.

وعلمت أنني لا أريد أن أصبح مدرسا أو كاتبا أو محاسبا؛ فأنا لم أشأ أن أصبح مُدرسا لأني لم أحب المدرسة، ولم أشأ أن أصبح كاتبا لأني رسبت في اللغة الإنجليزية مرتين، وتركت برنامج الماجستير في إدارة الأعمال لأني لم أستطع تقبل المحاسبة نهائيا.

ومن المثير للسخرية، أنني الآن وبعدما كبرت، أصبحت كل شيء لم أشأ بتاتا أن أكونه؛ فبرغم كرهي المدرسة، فاليوم أصبحت لديَّ شركة تعليمية، وأنا عن نفسي أقوم بالتعليم في مختلف أنحاء العالم لأني أحب التدريس، وبرغم رسوبي في اللغة الإنجليزية مرتين لأني لم أستطع الكتابة، فاليوم أنا معروف بصفتي كاتبًا مشهورًا. وظل كتابي *الأب الغني والأب الفقير* يتصدر قائمة الكتب الأعلى مبيعا في صحيفة نيويورك تايمز على مدى أكثر من سبع سنوات، وهو واحد من أعلى ثلاثة كتب مبيعا في الولايات المتحدة. والكتابان اللذان يسبقانه في القائمة هما *The Joy of Sex* و *The Road Less Traveled*. ولإضافة مفارقة أخرى مثيرة للسخرية فإن كتاب *الأب الغني والأب الفقير* ولعبة *CASHFLOW* هما كتاب ولعبة عن المحاسبة، وهي مادة أخرى عانيت في دراستها.

إذن ما علاقة هذا بالسؤال: "ما هدفك في الحياة؟".

الإجابة تجدها في التصريح البسيط، رغم عمقه، الذي قاله "ثيت نات هانه" رجل الدين الفيتنامي: "الطريق هو الهدف". وبكلمات أخرى، فإن هدفك في الحياة هو عثورك على طريقك. وطريقك ليس هو مهنتك أو قدر المال الذي تربحه أو مسماك الوظيفي أو نجاحك وفشلك.

العثور على طريقك يعني أن تعرف الهدف الذي خلقت كي تحققه. ما الهدف من حياتك؟ لماذا وُهبت هدية الحياة؟ وما الهدية التي سوف تردها إلى الحياة؟

عند العودة إلى الماضي، أعرف أن ذهابي إلى المدرسة لم يكن متعلقا بالعثور على هدفي. وقد قضيت أربع سنوات في المدرسة العسكرية، أدرس وأتدرب كي أكون قائد سفينة. ولو كنت قد صنعت لنفسي حياة مهنية في شركة ستاندرد أويل على متن ناقلات البترول، لما كنت أبدا قد وجدت طريقي في الحياة. ولو كنت ظللت في المارينز أو ذهبت للطيران لصالح الخطوط الجوية، لما وجدت أبدا طريق حياتي.

لو كنت قد استمررت في عملي كقائد سفينة أو أصبحت طيارًا، لما أصبحت أبدا مؤلفًا عالميًّا للكتب الأكثر مبيعا، أو ضيفا في برنامج Oprah، أو مشاركا مع "دونالد ترامب" في تأليف كتاب، أو بدأت شركة تعليم عالمية لتعليم العمل الحر والاستثمار في العالم كله.

العثور على طريقك

الكتاب الذي بين يديك مهم لأنه يتعلق بإيجادك طريقك في الحياة. وكما تعرف فإن بعض الناس مبرمجون "للذهاب إلى المدرسة ثم الحصول على وظيفة". المدرسة تتعلق بإيجادك وظيفة في الفئة E أو S، ولا تتعلق بإيجادك طريق حياتك.

إنني أدرك أن هناك الكثير ممن يعلمون على وجه التحديد ما الذي سوف يقومون به في بداية حياتهم، ويكبر هؤلاء وهم يعرفون أنهم سوف يصبحون أطباء أو محامين أو موسيقيين أو لاعبي جولف أو ممثلين. وسمعنا كلنا عن أطفال معجزة، أطفال لديهم مواهب استثنائية، إلا أنك قد تلاحظ أن هذه تعتبر مهنًا وليست بالضرورة طريقًا في الحياة.

إذن كيف يجد المرء طريقه في الحياة؟

إجابتي هي: أود لو كنت أعرف، أو لو كان باستطاعتي تحريك عصاي السحرية لينكشف وقتها طريق حياتك، لفعلت.

وحيث إنني لا أملك عصا سحرية ولا يسعني إخبارك ماذا تفعل، فإن أفضل شيء يمكنني القيام به هو إخبارك بما أنا عليه الآن. وما فعلته هو أني وثقت بحدسي وبقلبي وبشعوري، فعلى سبيل المثال، في عام ١٩٧٣، بعد عودتي من الحرب، اقترح عليَّ والدي الفقير أن أعود إلى الدراسة، وأحصل على الشهادة الجامعية، وأعمل لدى الحكومة، وحينها تخدر عقلي، وجثم على قلبي هم ثقيل وقال لي حدسي: "مستحيل".

وحين اقترح عليَّ استعادة وظيفتي القديمة في شركة "ستاندرد أويل" أو العودة للطيران في الخطوط الجوية، مرة ثانية قال لي عقلي وقلبي وحدسي لا. فكنت أعلم أن الإبحار والطيران هما صفحة قد انطوت في حياتي، برغم أنهما مهنتان رائعتان ومرتبهما جيد.

في عام ١٩٧٣ كان عمري ٢٦ سنة، واتبعت نصيحة والديَّ واستكملت الدراسة، وحصلت على شهادتي الجامعية وكانت لدي وظيفتان: ترخيص للعمل كقائد سفينة وترخيص للطيران. وكانت المشكلة أنهما كانتا مهنتين وكذلك حلمين لطفل صغير.

في سن ٢٦، كنت قد كبرت بما يكفي كي أعلم أن التعليم هو عملية، فعلى سبيل المثال، حين أردت أن أصبح قائد سفينة، ذهبت إلى مدرسة يتخرج فيها قادة السفن، وحين أردت تعلم الطيران، ذهبت إلى مدرسة تعليم الطيران، وهي عملية تعليمية تستمر لسنتين تحيل غير الطيارين إلى طيارين. وكنت حذرا في اتخاذ خطوتي نحو العملية التعليمية التالية. وأردت أن أعرف ماذا أريد أن أصبح قبل البدء في العملية التعليمية التالية.

كانت المدارس التقليدية جيدة بالنسبة لي. وكنت قد مارست المهن التي حلمت بها في طفولتي. ومع وصولي لسن الرشد شعرت بالارتباك بسبب عدم وجود إشارات تقول لي: "هذا هو الطريق". لقد عرفت ما الذي لا أريد أن أفعله، لكني لم أعرف ماذا أريد أن أفعله.

لو كان كل ما أريد هو مهنة جديدة لكان الأمر بسيطا؛ فلو أردت أن أكون طبيبا، لذهبت إلى كلية الطب، ولو أردت أن أكون محاميا، لذهبت إلى كلية الحقوق. لكني كنت أعرف أن هناك المزيد في الحياة أكثر من مجرد ذهابي إلى الكلية للحصول على مؤهل مهني آخر.

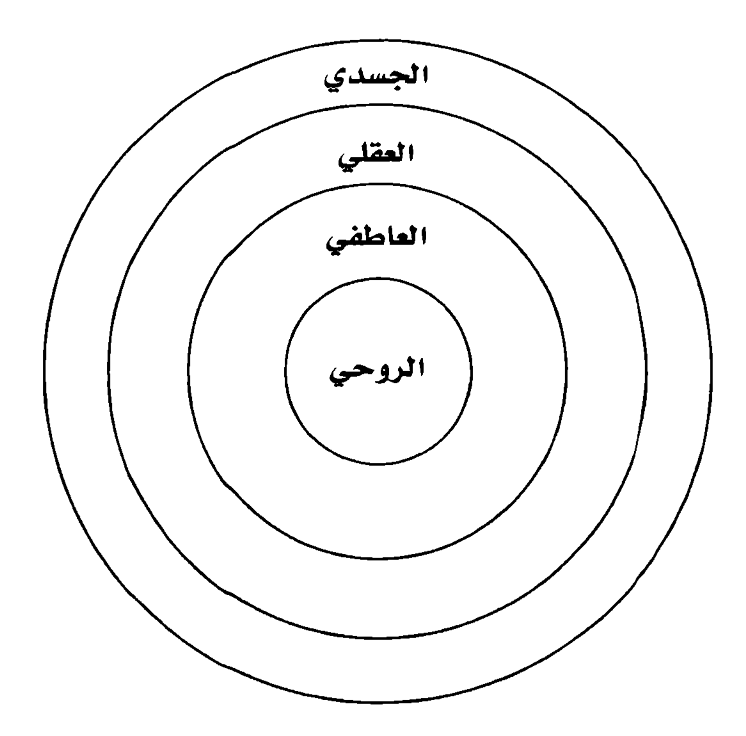
ولم أدرك هذا في حينه، لكن في سن ٢٦، كنت أتطلع وقتها إلى طريقي في الحياة، وليس مهنتي التالية.

تعليم مختلف

فــي عام ١٩٧٣ ، في سنتــي الأخيرة من الخدمة العسكرية في الطيران لصالح قوات المارينــز وحيــن كان مكان تمركز الجنــود قريبا من بيتي في هــاواي، علمت أني أردت السيــر علــى نهج والدي الغني. وبينما كنت في المارينــز ، اشتركت في دورات في مجال العقــارات ودورات فــي مجال الأعمال فــي عطلات نهاية الأسبوع، استعـدادا كي أصبح صاحب مشروع في الفئتين B و I.

وفــي الوقت نفسه وبناء على نصيحة من صديق صديقــي اشتركت في دورة للتنمية الذاتيــة، لمساعدتــي على معرفــة من أنا على وجــه التحديد. وتلك الــدورة في التنمية الذاتية ليست تعليما تقليديا لأني لم آخذها للحصول على شهادات أو درجات. ولم أكن أعــرف ما سوف أتعلمه، أما حين قمت بالاشتراك في دورات في مجال العقارات فكنت علــى دراية بما سوف أدرسه على وجه التحديــد. كل ما عرفته حينها أن الوقت قد حان لأخذ دورات كي أكتشف نفسي.

في المحاضرة التي أخذتها في العطلة الأسبوعية الأولى رسمت لنا المُحاضرة هذا الشكل البسيط على السبورة الورقية:



وبعـد انتهائها مـن الشكل استدارت لنـا المحاضرة وقالت: "لكي نتطـور إلى كائن بشري كامل، فإننا نحتاج إلى التعليم العقلي، والجسدي، والعاطفي، والروحي".

باستماعـي إلـى شرحها اتضح لـي أن التعليـم التقليدي ارتكز بشـكل أساسي على تطوير الطلاب عقليا؛ ولهذا السبب لا يفلح الكثير من الطلاب ممن أبلوا بلاء حسنا في الكليات في الحياة الواقعية وخاصة في عالم الأموال.

ومـع استمـرار الدورة على مـدى أيام عطلة نهايـة الأسبوع، اكتشفـت سبب كرهي للمدرسة، وأدركت أنني أحببت التعلم لكني كنت أكره المدرسة.

التعليـم التقليدي هـو بيئة مناسبـة تماما للطـلاب المتفوقين لكنه لـم يكن البيئة المناسبـة لـي. فكان التعليـم التقليدي يسحق روحـي، ويحاول تحفيـزي من خلال بث الشعـور بالخـوف بداخلي: الخوف مـن ارتكاب الأخطاء، الخوف مـن الفشل، والخوف من عدم الحصول على وظيفة. فقد كانوا يبرمجونني كي أكون موظفا في الفئة E أو S. وأدركـت أن التعليم التقليـدي ليس المكان الملائم لشخص يريد أن يصبح رجل أعمال في الفئتين B و I.

وربمـا لهـذا السبب نجـد أن الكثير من رجـال الأعمال لم يتمـوا دراستهم - رجال الأعمـال أمثال: "تومـاس إديسون" المؤسـس لشركة جنرال إلكتريـك، "هنري فورد" مؤسـس فـورد، و "ستيف جوبـز" مؤسس آبل، و "بيـل جيتس" مؤسـس مايكروسوفت، و "والت ديزني" مؤسس ديزني لاند، و "مارك زوكربيرج" مؤسس فيس بوك.

وبمرور الأيام وتعمق المحاضرة أكثر وأكثر في تلك الأنماط الأربعة للتنمية الذاتية، أدركـت أنني قـد قضيت معظم حياتي في بيئة تعليمية قاسيـة للغاية. وبعد أربع سنوات قضيتهـا فـي الأكاديميـة العسكريـة المقتصرة على الرجـال وخمس سنـوات قضيتها بصفتي طيارا في قوات المارينز، كنت قويا من الناحيتين العقلية والجسدية، وبصفتي طيارا في قوات المارينز، كنت قويا من الناحية العاطفية والروحية، لكن كل تلك القوى تنصـب في الجانـب المتعلق بتنمية الصفات الذكورية وحسـب، ولم يكن في داخلي أي جانـب رقيق، ولا طاقة هادئة؛ فقد تدربت لكي أكون ضابطًا في قوات المارينز، وتعلمت كيـف أتحكم في انفعالاتي تحت الضغـوط، وكيف أكون مستعدا للقتـل، وجاهـزًا روحيا للموت من أجل وطني.

إذا كنت قد شاهدت فيلم *Top Gun* بطولة "توم كروز"، فهذا يعني أنك رأيت لمحة بسيطـة من العالم الذكوري واستعراض الطيارين العسكريين. وقد أحببت هذا العالم، وكنت بارعا فيه، وكنت صورة معاصرة من عالم الفرسان والمحاربين - الذي ولم يكن عالما للجبناء.

فـي الدورة التدريبية تواصلت مع مشاعري ولمست روحي بإيجاز. وبكيت كثيرا لأنه كان لـديَّ الكثيـر مما أبكي عليه؛ فقد قمت بأمور ورأيت أمورا لا يجب أبدا أن يُطلب من أحـد القيام بها. وفي أثناء الـدورة التدريبية احتضنت رجلا، وهو أمر لم أفعله قط من قبل، ولا حتى مع والدي.

فـي مساء يـوم الأحد، كان من الصعب عليَّ مغادرة ورشة العمل في التنمية الذاتية. فقـد كانت الدورة تتم فـي أجواء رقيقة ومحبــة وصادقة. أما صباح يـوم الاثنين فكان صادما لـي، حيث أكون من جديد محاطا بطيارين صغـار مغرورين، مكرسين أنفسهم للطيران، والقتل والموت فداء للدولة.

بعد هذه المرة في الدورة التدريبية في عطلة نهاية الأسبوع، علمت أن الوقت قد حان للتغييـر، وعلمت أن تطوير نفسي من الناحية العاطفية والروحية كي أكون شخصًا أكثر لطفـا ورقة وتعاطفا سوف يكون أصعـب شيء أفعله؛ فقد كان هذا مخالفا لكل السنوات التي قضيتها في الأكاديمية العسكرية ومدرسة الطيران.

ولم أعد مطلقًا بعدها إلى التعليم التقليدي، فلم تكن لديَّ رغبة في الدراسة من أجل الدرجـات أو الشهـادات العلمية أو الترقيات مرة ثانية. ومـن يومها كنت إذا ذهبت إلى دورة تدريبيـة أو جامعة، كنت أذهـب للتعلم ولكي أصبح شخصا أفضل. ولم أعد أسعى للحصول على الدرجات والشهادات العلمية.

إن نشأتي في عائلة من المدرسين جعلت درجاتي، والدراسة الثانوية والجامعية التي تخرجـت فيها بالدرجات العالية، هي كل ما يهم. مثـل الميداليات والأوسمة على صدر طيـار المارينـز، والدرجات العاليـة، والمدارس رفيعة المستـوى - كل ذلك كان بمثابة الأوسمـة التـي يرتديها المعلمـون على أكمامهم. وفـي عقولهم كانوا يـرون الأشخاص الذيـن لم يتمـوا الدراسة الثانويـة كأشخاص لم يتطـوروا، وكأرواح ضائعة في الحياة. وينظـر الأشخاص من حملة درجة الماجستيـر بصورة دونية إلـى أولئك الذين لديهم فقـط درجة البكالوريوس، أما من لديهم درجة الدكتوراه فلهم قدرهم. وعلمت في سن السادسة والعشرون أنني لن أعود أبدا إلى هذا العالم.

ملاحظة المحرر: في عام ٢٠٠٩، تسلم "روبرت" دكتوراه فخرية في تنظيم المشروعات من جامعة إجناسيو دو لويالا في مدينة ليما عاصمة بيرو. والقليلون الذين تسلموا تلك الجائزة في الماضي كانوا من القادة السياسيين، مثل الرئيس الإسباني الأسبق.

العثور على طريقي

أعلم أن البعض الآن يسأل: لماذا تقضي الكثير من الوقت في الحديث عن الدورات التعليمية الغير تقليدية؟

والسبب في ذلك أن الدورة التدريبية الأولى في التنمية الذاتية قد أشعلت حبي اتعلم، لكن ليس نوعية التعلم الذي نتلقاه في التعليم التقليدي. وبمجرد انتهاء تلك الدورة التدريبية، أصبحت مدمنا لتلك الدورات التدريبية وبتُّ أنتقل من دورة إلى أخرى، لأعرف منها المزيد عن الصلة بين جسدي وعقلي وعواطفي وروحي.

كلما درست أكثر، زاد فضولي فيما يتعلق بالتعليم التقليدي. وبدأت أطرح أسئلة مثل:

- لماذا يكره الكثير من الأطفال المدرسة؟
- لماذا يحب القليل من الأطفال المدرسة؟
- لماذا لا ينجح الكثير من الأشخاص الحاصلين على تعليم رفيع المستوى في الحياة الواقعية؟
- هل تؤهلك المدرسة للعالم الواقعي؟
- لماذا كرهت المدرسة وأحببت التعلم؟
- لماذا معظم المدرسين في المدرسة فقراء؟
- لماذا لا تعلمنا المدرسة سوى القليل عن الأموال؟

قادتني تلك الأسئلة لأن أكون طالبا للتعلم خارج الأسوار الجوفاء للنظام التعليمي. وكلما درست أكثر فهمت السبب في كرهي للمدرسة والسبب في فشل المدارس في خدمة معظم طلابها، حتى المتفوقين منهم.

لامس الفضول روحي، وأصبحت أعمل في مجال التعليم. ولولا هذا الفضول، لما كنت قد أصبحت أبدا كاتبا ومطورا لألعاب التعليم المالي. لقد قادني تعليمي الروحي إلى طريقي في الحياة.

يبدو أن طرقنا في الحياة لا توجد بين طيات عقولنا، بل تتمثل في أن نكتشف ما في قلوبنا.

هــذا لا يعنــي أن الشخص لا يمكنه أن يجــد طريقه في ظل التعليــم التقليدي. فأنا واثق بأن الكثيرين وجدوا طريقهم بهذه الطريقة، بل ما أقوله هو أنني أشك في أنه كان بمقدوري معرفة طريقي في ظل نظام التعليم التقليدي.

ما أهمية الطريق؟

نحــن جميعــا نعــرف أشخاصًا يجنــون الكثير من الأمــوال لكن يكرهــون أعمالهم، وكذلــك نعرف أشخاصًا لا يجنــون الكثير من الأموال وأيضا يكرهــون أعمالهم، ونحن جميعا نعرف أشخاصًا يعملون فقط لأجل المال.

كان لــي زميــل فــي أكاديميــة مرشنــت ماريــن أدرك هــو الآخــر أنــه لا يريــد أن يقضــي حياته فــي البحر، وبــدلا من الإبحار طــوال حياتــه، التحق بكليــة الحقوق بعد تخرجه، وقضى ثلاثة أعوام أخرى كي يصبح محاميا وأصبح له عمل خاص جعله ينتمي للفئة S.

مــات هــذا الزميل فــي أوائل الخمسينيــات من حياتــه، وقد أصبــح محاميا ناجحا وتعيســا. وكان مثلــي: لديه مهنتــان في سن ٢٦. وبرغــم كراهيتــه لأن يصبح محاميا، استمر في تلك المهنة لأن لديه عائلة وأطفالاً ورهنًا عقاريًا، وفواتير عليه دفعها.

قبــل عام مــن موته، قابلته فــي لقــاء للخريجين في مدينــة نيويــورك. وكان يشعر بالمــرارة وقال لــي: "كل ما أفعله هــو الدفاع عن رجــال أغنياء مثلــك، ولا أتلقى أجرا يذكر، أنا أكره ما أعمله وأكره من أعمل لديهم".

وسألته: "لماذا لا تفعل شيئا آخر؟".

أجابنــي: "ليس بمقــدوري التوقف عن العمــل، فابنتي الكبرى علــى وشك الالتحاق بالجامعة".

ومات إثر تعرضه لذبحة قلبية قبل أن تتخرج ابنته.

جنــى الكثيــر من الأموال من خلال قيامــه بالتدريب المهني، لكنــه كان غاضبا من الناحية العاطفية. وميتا من الناحية الروحية، وسرعان ما مات جسده أيضًا.

أرى هــذا مثالاً صارخًــا، فلا يكره معظم الناس عملهم بقــدر ما كرهه صديقي. إلا أن هــذا المثال يوضح المشكلة تمامًا؛ حين يُحاصــر شخص داخل مهنة ما ولا يستطيع أن يجد طريقه.

وبالنسبــة لــي فأنا أرى أن هذا عيب في التعليم التقليــدي. يترك ملايين الأشخاص المدرســة، ويجدون أنفسهــم مُحاصرين في وظائف لا يحبونها، ويعلمون أن هناك شيئا مفقــودا في حياتهم. وكذلك يُحاصــر الكثير من الناس من الناحيــة المالية، ويكسبون فقط ما يكفي معيشتهم، ويريدون كسب المزيد لكن لا يعلمون ماذا يفعلون.

وبدون إدراك للفئات الأخرى يعود الكثيرون إلى الدراسة من جديد ويبحثون عن مهن جديدة أخرى أو زيادات في الراتب في الفئة E أو S غير مدركين وجود فئتين أخريين ألا وهما B و I.

السبب في تحولي إلى مهنة التدريس

السبب الرئيسي لتحولي إلى مهنة التدريس التابعة للفئة B كان رغبتي في تقديم ثقافة التعليم المالي. فقد أردت أن يكون هذا التعليم متاحا لكل من يرغب في تعلمه، بغض النظر عن كم يمتلك من الأموال أو كيف كان معدل درجاته التراكمي. ولهذا السبب بدأت شركة ذا ريتش داد بإطلاقها لعبة التدفق النقدي. هذه اللعبة يمكنها أن تعلم الناس في أماكن لا يمكنني أبدا الذهاب إليها، ويكمن جمال اللعبة في أنها تجعل الناس يعلم بعضهم بعضًا، ولا داعي لوجود مدرس بمبلغ كبير أو الذهاب إلى فصل دراسي. والآن، لعبة التدفق النقدي مُترجمة إلى أكثر من ست عشرة لغة، وتصل لملايين الأشخاص في العالم أجمع.

اليوم تقدم شركة ذا ريتش داد دورات التعليم المالي وكذلك خدمات التدريب والإرشاد لدعم التعليم المالي للأفراد. وتمثل برامجنا أهمية على وجه الخصوص للأشخاص الذين يريدون التطور والانتقال من الفئتين E و S إلى الفئتين B و I.

ولا يوجد ما يضمن وصول الجميع إلى الفئتين B و I، إلا أنهم سوف يعرفون كيف ينتقلون إليهما إذا أرادوا.

التغيير ليس أمرا هينا

لم يكن تغيير الفئات بالنسبة لي سهلا، بل كان عملا مرهقا من الناحية العقلية، وأكثر صعوبة من الناحيتين: العاطفية والروحية؛ فإن نشأتي وسط عائلة من الموظفين الحاصلين على تعليم رفيع المستوى في الفئة E، جعلتني أحمل قيمهم في التعليم، والأمان الوظيفي، والمزايا، والمعاش الحكومي. وبطرق كثيرة، فقد صعَّبت عليَّ قيم عائلتي فكرة انتقالي. كان عليَّ ألا ألتفت إلى تلك التحذيرات، والمخاوف، والنقد لفكرة تحولي إلى مستثمر وصاحب مشروع. وبعض من قيمهم التي كان عليَّ تقليصها هي:

- "يجب أن تكن لديك وظيفة ثابتة".
- "أنت تخاطر بالكثير".
- "ماذا إذا فشلت؟".

- "ارجع إلى الجامعة واحصل على درجة الماجستير".
- "ادرس لتكون طبيبا، فهم يحصلون على الكثير من الأموال".
- "الأغنياء جشعون".
- "لماذا يهمك المال إلى هذه الدرجة؟"
- "المال لن يشتري لك السعادة".
- "استمتع بحياتك بقدر ما لديك من أموال".
- "لا تخاطر، ولا تسع وراء أحلام".

الحمية الغذائية والتمرين

لقد ذكرت التنمية العاطفية والروحية لأن هذا ما يتطلبه الأمر كي يكون التغيير دائمًا في حياتك، على سبيل المثال، نادرا ما يؤتي ثماره قولك لشخص زائد الوزن: "تناول كميات طعام أقل ومارس تمارين رياضية أكثر" فإن الحمية الغذائية والتمرين قد يكونان منطقيين من الناحية العقلية، لكن معظم الأشخاص زائدي الوزن لا يأكلون بسبب شعورهم بالجوع، بل يأكلون كي يملأوا فراغا في عواطفهم وأرواحهم. وحين يتبع شخص معين برنامجًا للحمية والتمرين، فهو بذلك يعمل فقط على جانبه العقلي وجانبه الجسدي، ومن دون التنمية العاطفية والقوة الروحية، فقد يستمر الشخص زائد الوزن في اتباع الحمية الغذائية لستة أشهر ويفقد الكثير جدا من وزنه، لكنه يعود ويكتسب وزنا أكثر بعد ذلك.

ينطبق الأمر نفسه على تغيير الفئات، فعندما تقول لنفسك: "أنا سوف أكون صاحب رجل أعمال في الفئة B" فهذا أمر لا جدوى منه حيث يشبه قول المدخن الشره "غدا، سوف أقلع عن التدخين"، فالتدخين إدمان جسدي تسببه تحديات عاطفية وروحية. ودون الدعم من الجانب العاطفي والروحي، سوف يستمر المدخن في تدخينه. وينطبق الأمر نفسه على مدمني الكحوليات والتسوق، فإن معظم حالات الإدمان سببها محاولات إيجاد السعادة في أرواحهم.

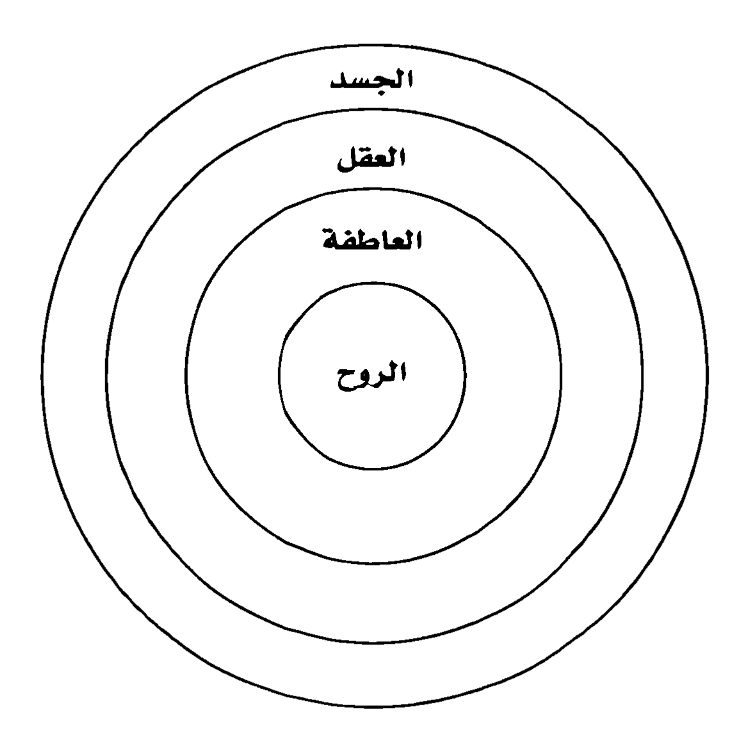
ولهذا السبب تعرض شركتي دورات للعقل والجسم، لكنها أيضا تُدرب وتُعلم كيفية مساندة التحولات العاطفية والروحية.

يستطيع عدد قليل من الناس أن يقوموا بهذه الرحلة منفردين، لكني لم أكن واحدا من هؤلاء؛ فلولا التدريب الذي تلقيته من شخص مثل أبي الثري والمساندة التي وفرتها

لـي زوجتي "كيم" لما نجحت فـي الأمر، فقد مرت عليَّ أوقات كثيرة أردت فيها التوقف والاستسلام، ولولا "كيم" ووالدي الثري لتوقفت.

لماذا يفشل الطلاب المتفوقون

بالنظـر إلى الشكل التالي مـرة ثانية، من السهل رؤية السبـب وراء فشل الكثير من الطلاب المتفوقين في عالم الأموال.



قـد ينال المرء تعليمًا رفيعًا من الناحية العقلية، لكن إذا لم يكن متعلما من الناحية العاطفيـة، فغالبا ما سوف يوقف الخوف جسده عـن القيام بما عليه أن يقوم به. ولهذا السبـب يعلـق العديد مـن الطـلاب المتفوقين في "التحليـل العقيـم" فيدرسون جميع التفاصيل، لكنهم يفشلون في القيام بأي شيء.

مـا تسبب فـي "التحليل العقيم" هـو نظامنا التعليمي الذي يعاقـب الطلاب عندما يخطئـون. وإذا فكـرت في الأمر، فستجـد أن الطلاب المتفوقين قـد أصبحوا متفوقين نظرا لقيامهم بأقل عدد من الأخطاء، والمشكلة في هذا الهوس العاطفي أنه في الحياة

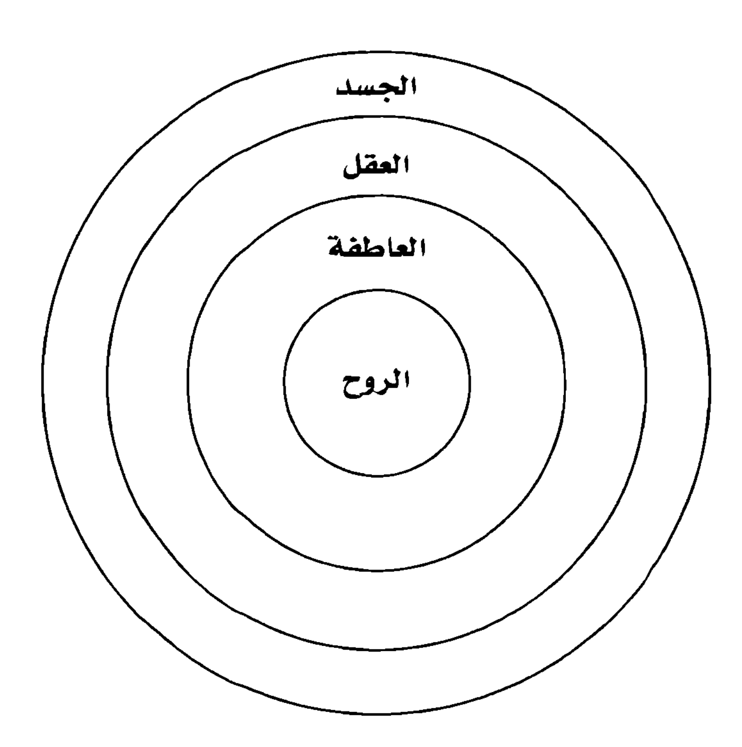
الواقعيــة، الأشخاص الذيــن يقومون بالأفعال هم من يرتكبون أكثــر الأخطاء ويتعلمون منها كي يكسبوا في لعبة الحياة.

فكــر في الرئيسين "كلينتون" و"بوش": فإن "كلينتون" لم يستطع الاعتراف بفعلته، أمــا "بوش" فلم يتذكــر أية أخطاء قام بها خــلال فترة رئاسته. ارتــكاب الأخطاء أمر بشري، لكن الكذب بشأنها أمر إجرامي - تصرف إجرامي يُعرف بقول الزور.

عندمــا تــم انتقاد "توماس إديســون" لارتكابه ١٠١٤ خطأً قبــل اختراعه للمصباح الكهربائــي، قــال: "أنا لم أفشــل ١٠١٤ مرة، بل إنني نجحت في معرفــة ما لم يفلح في ١٠١٤ مرة".

وبطريقــة أخرى فإن السبب في فشل الكثيرين في تحقيــق النجاح هو أنهم يفشلون في الفشل مرات كافية.

انظر إلى الشكل مرة أخرى:



أحد أسباب تعلــق الناس بالأمان الوظيفي أنهم يفتقدون التعليم العاطفي. ويتركون الخوف يجمدهم في مكانهم.

أحد أفضل الأمور في الكلية العسكرية وفي قوات المارينز أن تلك المؤسسات تقضي الكثير من الوقت في تنمية الشباب والشابات الصغار روحيا، وعاطفيا، وعقليا، ونفسيا. وبرغم قسوة هذا التعليم فإنه تعليم متكامل يُعدنا من أجل القيام بعمل بغيض.

السبب في ابتكاري العبة التدفق النقدي أنها تعلم الشخص بأكمله؛ جميع جوانبه. واللعبة وسيلة تعلم أفضل من القراءة أو المحاضرة، وهذا ببساطة لأنها تُشرك جسد وعقل وعواطف وروح اللاعب في اللعبة.

اللعبة مصممة للاعبين كي يقوموا بأكبر عدد ممكن من الأخطاء باستخدام نقود اللعب، ثم التعلم من تلك الأخطاء. وبالنسبة لي فأنا أرى أن هذه طريقة أكثر إنسانية تتعلم بها الكثير عن الأموال.

الطريق هو الهدف

اليوم توجد آلاف النوادي للعبة التدفق النقدي في جميع أنحاء العالم. وأحد أسباب الأهمية الكبرى لتلك النوادي أنها ملجأ يقينا من العواصف، ومحطة على طريق الحياة. وانضمامك إلى نادي التدفق النقدي يعني فرصتك في مقابلة أشخاص مثلك، أشخاص ملتزمين بتحقيق التغيير، وليس فقط التحدث عن التغيير.

على عكس الجامعات، لا تقتضي اللعبة نجاحًا أكاديميًّا سابقًا، بل كل المطلوب منك هو الرغبة الصادقة في التعلم وتحقيق التغيير. في اللعبة، سوف تقوم بالكثير من الأخطاء في المواقف المالية المختلفة وسوف تتعلم من أخطائك، باستخدام الأموال اللعبة.

نوادي التدفق النقدي ليست مناسبة لمن يريدون تحقيق الغنى السريع، فهي تهتم بدعم التغيرات العقلية، والعاطفية، والروحية، والجسدية، والمالية الطويلة الأمد والتي يحتاج المرء لأن يمر بها. كلنا نتغير ونتطور بمعدلات سرعة متفاوتة لذا نشجعك على السير بسرعتك أنت.

بعد لعب هذه اللعبة مع آخرين عدد من المرات. سوف تتكون لديك فكرة أفضل عن ماذا يجب أن تكون خطوتك التالية وأي من الأربع فئات الأصولية (الأعمال أو العقارات أو الأصول الورقية أو البضائع) هي الأنسب لك.

وأخيرا

العثور على طريقك هو أمر ليس سهلًا بالضرورة، فحتى إلى اليوم، أنا لا أعرف حق المعرفة إذا كنت على الطريق المناسب أم لا. وكما تعرف فإننا جميعا نضل الطريق في بعض الأحيان، وليس من السهل دائما أن نجد طريق العودة.

إذا كنـت تشعـر بأنك لست في الفئة المناسبة لـك أو أنك لست على طريق حياتك، فأنـا أشجعك على البحث في داخـل قلبك والعثور على طريقك في الحياة. وقد تعلم أن وقت التغيير قد حان إذا كنت تقول أشياء مثل الجمل التالية:

- "أنا أعمل مع أشخاص ميتين".
- "أنا أحب ما أعمله، لكني أود لو كان باستطاعتي جني المزيد من الأموال".
- "أنا أنتظر العطلة الأسبوعية التالية بفارغ الصبر".
- "أريد أن أقوم بعمل خاص بي".
- "هل الوقت قد حان للاستقالة؟".

شقيقتـي تعمل في مجال الأعمال الخيرية، وهذا طريـق لا يعود عليها بشيء مادي. وبرغـم تقاضيهـا مبالـغ صغيرة فإن هـذا لا يعني بالضـرورة أن تكون فقيـرة. فلديها عقـارات مُؤَجَّرة واستثمـارات في الذهب والفضة. إن قوة روحهـا وعقلها المُتعلِّم ماليا يسمحان لها باتباع طريق حياتها دون أن تقدم قَسَمًا بالتزامها بالفقر.

ومـن عـدة نواح، كان مـن الجيد أنهـم لقبوني بالغبي فـي المدرسـة. وبرغم الألم العاطفـي، لكن هـذا الألم مكنني مـن إيجاد طريقي فـي الحياة بصفتـي معلما. ومثل شقيقتي، كوني مدرسًا لا يعني بالضرورة أن أكون مدرسا فقيرا.

أكرر هنا ما قاله "ثيت نات هانه": "الطريق هو الهدف".

مقدمة

إلى أي من هذه التصنيفات الأربعة تنتمي؟

النموذج الرباعي
هو طريقة لتصنيف الأشخاص وفقا
لمصدر أموالهم.

هل تتمتـع بالحرية المالية؟ لقد تم تأليف هذا الكتاب خصيصًا من أجلك إذا كنت قـد واجهـت في حياتك أحد العراقيل المالية، أو كنت ترغـب في أن تأخذ بزمام الأمور كي تغير مصيرك المالي، وسوف يكون هذا الكتاب خير معين لك على تحديد اتجاهك. وفيما يلي النموذج الرباعي المشار إليه. يمثل كل حرف في النموذج الرباعي الآتي:



حرف "*E*" *يمثل الموظف .*
حرف "*S*" *يمثل صاحب المهنة الحرة.*
حرف "*B*" *يمثل صاحب أحد المشروعات .*
حرف "*I*" *يمثل المستثمر .*

إن كل فرد منا ينتمي إلى أحد هذه التقسيمات المشار إليها في هذا الكتاب، وهو الأمر الذي يحدد المصدر الذي نحصل منه على المال، فكثيرون منا يحصلون على راتب يجعلنا ننتمي إلى فئة الموظفين، بينما يمارس الآخرون مهنًا حرة، وهكذا ينتمي الموظفون وأصحاب المهن الحرة إلى الجانب الأيسر من التقسيم. بينما ينتمي الأفراد الذين يحصلون على أموالهم من المشروعات أو الاستثمارات التي يمتلكونها إلى الجزء الأيمن من التقسيم .

إن هذا الكتاب يعتبر طريقة سهلة لتصنيف الأشخاص وفقًا لمصدر أموالهم. وكل قسم من الأقسام الأربعة يعتبر فريدًا من نوعه وكل فرد ممن ينتمون إلى التقسيمات المختلفة فريد من نوعه. ولسوف يعينك الكتاب على تحديد الفئة التي تنتمي إليها اليوم، والطريق الذي تسلكه في المستقبل كي تصل إلى غايتك بينما تختار سبيلك إلى تحقيق الحرية المالية، وعلى الرغم من توافر الحرية المالية في الفئات الأربع المشار إليها، إلا أن المهارات التي تتوافر في الفئة "B" أو الفئة "I" سوف تساعدك على تحقيق أهدافك المالية بصورة أسرع، فأفراد الفئة "E" الناجحون ينبغي أن ينتموا إلى الفئة "I" بضمان أمانهم المالي خلال التقاعد.

ماذا تريد أن تكون عندما تكبر؟

يعد هذا الكتاب من نواح عديدة جزءًا ثانيًا لكتابي "الأب الغني والأب الفقير"، ولمن لم يقرأه فإن كتاب "الأب الغني والأب الفقير" يدور حول الدروس المختلفة التي علمني إياها أبواي حول موضوع المال والخيارات المتاحة في الحياة، ولقد كان أحدهما والدي الحقيقي، أما الآخر فهو والد صديقي الحميم. وفي الوقت الذي تلقى فيه أحدهما تعليمًا عاليًا كان الآخر متسربًا من التعليم، وكان أحدهما فقيرًا والآخر ثريًّا .

نصيحة الأب الفقير

كان والدي ذو التعليم العالي الذي يعاني الفقر ينصحني دائما بقوله: "التحق بالمدرسة، واحصل على درجات جيدة، ومن ثم ابحث عن وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان". وكان الطريق الذي ينصحني بأن أسلكه يبدو كالآتي:



كان والـدي الفقيـر ينصحني بأن أصبح إمـا موظفًا يحصل علـى راتب مرتفع من أصحـاب الفئـة "E"، أو أكـون من أصحاب الفئـة "S" الذين يزاولـون المهن الحرة، ويحصلون على راتب مرتفع أيضا، مثل الأطباء، أو المحامين، أو المحاسبين؛ فقد كان حريصًـا على الحصول على راتب ثابت، والتمتـع بمزايا الوظائف الحكومية المستقرة، لذلـك كان أحـد مسئولي الحكومـة الذين يحصلون على راتب مرتفـع، حيث كان يشغل منصب مسئول التعليم في ولاية هاواي.

نصيحة الأب الثري

ولكن من ناحية أخرى كان والدي الثري غير المتعلم يقدم لي نصيحة مختلفة تمامًا قائـلا: "التحـق بالمدرسة وتخرج وأقـم المشروعات وحقق النجـاح كمستثمر". وكان الطريق الذي ينصحني بأن أسلكه يبدو كالآتي:



لذلك فـإن كتابي هذا يدور حـول الطريق العقلي والعاطفـي والتعليمي الذي سلكته عملاً بنصيحة والدي الثري .

لمن هذا الكتاب؟

لقد تم تأليف هذا الكتاب من أجل الأشخاص الذين لديهم الاستعداد لتغيير أماكنهم داخـل "النموذج الرباعي" ، وخاصـة هؤلاء الذين ينتمون حاليا للفئة "E" والفئة "S" ، ويفكـرون فـي أن يصبحـوا من أصحاب الفئـة "B" أو الفئة "I" . إنه مـن أجل الأفراد الذين لديهم الاستعداد للتحرك خارج حدود الأمان الوظيفي، والبدء في تحقيق الحرية الماديـة. إن الطريق ليس سهلًا ، لكن الجائزة التي ستحصل عليها في النهاية ألا وهي: الحرية المالية تستحق عناء المحاولة.

لقـد روى لـي والدي الثري قصـة بسيطة عندما كنت في الثانيـة عشرة من عمري، كانـت بمثابة طريق الهداية نحو تحقيق الثراء الفاحش والحرية المادية. لقد كانت تلك هي طريقته في توضيح الفارق بين الجانب الأيسر من هذا الكتاب، أي الفئة "E" والفئة "S" ، وبين الجانب الأيمن، أي الفئة "B" والفئة "I" ، وكانت القصة كالآتي:

"كانت هناك قرية صغيرة وجميلة كانت تصلح مكانًا رائعًا للعيش فيها، ولكن كانت هنـاك تلك المشكلة التي تعكر صفو الحيـاة هناك، وهي أن القرية لم تكن تحصل على الماء إلا إذا هطلت عليها الأمطار. وللقضاء على هذه المشكلة نهائيا قرر حكماء القرية أن يبرمـوا عقدًا مـع أحدهم لتوفير احتياجـات القرية من الماء بصفـة يومية، وتطوع شخصـان لتولـي هذه المهمة، وأبرم حكماء القرية عقدًا مع كليهما، فقد ظنوا أن وجود قليل من المنافسة من شأنه خفض الأسعار، وضمان وجود كميات احتياطية من المياه .

أسـرع الشخصـ الأول الـذي فاز بأحـد العقديـن، وكان يدعى "إد" بشـراء دلوين مصنوعيـن من الصلب المطلي بالزنك، وأخذ يقطـع السكة المؤدية إلى البحيرة جيئة وذهابـا والتي كان يبلغ طولها ميـلًا تقريبًا، وسرعان ما أخذ يجنـي المال بفضل عمله منـذ الصباح الباكر وحتى المساء، حيث كان يحمل الماء من البحيرة بدلويه ثم يذهب ليفرغهمـا فـي صهريج ضخم بنتـه القرية من الطـوب، لقد كان عليـه أن يستيقظ كل صباح قبل جميع سكان القرية حتى يضمن توفير ما يكفي من الماء لتلبية احتياجاتهم. لقـد كان ذلـك عملًا شاقًا بالنسبة لـه، ولكنه كان سعيدًا للغاية لأنـه كان يجني المال، ولأنه حصل على أحد العقدين الحصريين للقيام بهذا المشروع .

أمـا الشخص الآخر الذي فاز بالعقد الثانـي وكان يدعى "بيل" ، فقد اختفى لبعض الوقـت ولـم يره أحد لعدة أشهر، ما جعل "إد" فرحًـا للغاية بذلك، حيث لم يكن هنـاك من ينافسه وكان يحقق الأرباح وحده.

وبدلًا من أن يشتري "بيل "دلوين لمنافسة "إد" قام بوضع خطة عمل، وأنشأ شركة وضم إليها أربعة مستثمرين، وعين رئيسًا لها لمباشرة العمل. وعاد بعد ستة أشهر ومعه فريـق إنشـاءات، وفي غضون عام واحد أقام فريق العمل خـط أنابيب ضخمًا مصنوعًا من الصلب الذي لا يصدأ يربط القرية بماء البحيرة .

وفـي أثنـاء الافتتاح الضخم لخـط الأنابيب أعلن "بيل" أن المـاء الذي ينقله أكثر نقـاءً مـن الماء الذي ينقله "إد"، حيـث كان يعلم أن هناك شكاوى من تلوث الماء الذي ينقله "إد". والأكثر من ذلك أنه أعلن أنه يمكنه توفير احتياجات القرية من المياه لمدة سبعة أيام في الأسبوع، وطوال أربع وعشرين ساعة. أما "إد" فقد كان يوفر الماء خلال أيام محدودة من الأسبوع، ولم يكن يعمل في أثناء عطلة نهاية الأسبوع. وبعد ذلك أعلن "بيـل" أنه سوف يجعـل سعر الماء الأعلى جـودة، والأكثر توافرًا أقل مـن السعر الذي يبيـع بـه "إد" بنسبة ٧٥٪؛ ما جعل سكان القرية يهللون فرحًا، ويهرعون على الفور نحو الصنبور عند نهاية خط أنابيب "بيل".

ولكـي يتمكن "إد "مـن المنافسة قام بخفض الأسعار بنسبـة ٧٥٪، واشترى دلوين إضافييـن وقـام بتغطيتها، وبدأ في نقل المـاء بأربعة دلاء في كل مـرة يذهب فيها إلى البحيـرة. ومـن أجل تحسين مستوى الخدمـة التي يقدمها، استعـان بولديه لمساعدته علـى نقل المـاء ليلاً، وفي أثناء عطلة نهاية الأسبـوع. وعندما حان موعد التحاق ولديه بالجامعـة قال لهما: "أسرعا في العودة مرة أخرى، ففي يوم ما من الأيام سوف يصبح هذا المشروع ملكًا لكما".

ولكـن لسبب ما لم يعودا بعد انتهاء دراستهما بالجامعـة. وفي نهاية المطاف واجه "إد" مشـكلات مع موظفيه، ومـع اتحاد العمال، الذي كان يطالبـه برفع أجور العمال، ومنحهـم امتيـازات أكبر، وعدم قيـام العمال بحمل أكثر من دلـو واحد فقط في المرة الواحدة .

وفـي هـذه الأثناء كان "بيل" يفكر في أنه طالما أن القريـة تحتاج إلى الماء، فلابد مـن أن هناك قرى أخرى تحتـاج إلى الماء كذلك، وهكذا أعاد صياغة خطة العمل التي يتبعهـا، وانطلق يـروج لنظام توفير الماء الـذي يتسم بالسرعـة، والضخامة، والتكلفة المنخفضـة، والمـاء النقي للقرى في جميـع أنحاء العالم. لقـد كان يحصل على سنت واحد فقط مقابل كل دلو من الماء؛ ولكنه كان يبيع ملايين من دلاء الماء كل يوم، وبغض النظـر عمـا إذا مارس عمـلا أم لا، فإن بلايين مـن الناس يستهلكـون بلايين من دلاء الميـاه، مـا جعل جميع هذه الأموال تتدفق على حسابه فـي البنك. لقد مد "بيل" أنبوبا كي يتدفق المال إليه، ويتدفق الماء إلى الناس.

وعاش "بيل" في هناء وسرور إلى الأبد، بينما عاش "إد" في شقاء طوال حياته وظل يعاني المشكلات المالية إلى الأبد".

لقد ظلت قصة "بيل" و"إد" مثل السراج المنير الذي هداني لسنوات، وساعدني على اتخاذ قراراتي في الحياة. فقد كنت عادة ما أسأل نفسي:

"هل أقوم ببناء خط أنابيب، أم أقوم بنقل الماء بالدلو؟".

"هل أعمل بجد أم أعمل بذكاء؟".

وكانت الإجابة عن هذين السؤالين هي السبب في تحقيقي للحرية المادية.

وهذا هو المحور الذي يدور حوله هذا الكتاب. إنه يتناول ما يجب على المرء القيام به حتى يصبح من أصحاب الفئة "B" والفئة "I". إنه من أجل كل الذين سئموا من نقل الماء بالدلو، ولديهم الاستعداد لإقامة خط أنابيب حتى تتدفق الأموال إلى داخل جيوبهم.

ينقسم هذا الكتاب إلى ثلاثة أجزاء:

الجزء الأول: يتناول الجزء الأول من هذا الكتاب الاختلافات الجوهرية بين الأشخاص داخل النموذج الرباعي. والأسباب التي تجعل أشخاصًا بأعينهم ينجذبون إلى تقسيمات معينة ويظلون متشبثين بها دون أن يدركوا حقيقة ذلك، وسوف يساعدك هذا الكتاب على معرفة الفئة التي تنتمي إليها حاليا داخل النموذج الرباعي، والمكان الذي تصبو للوصول إليه خلال خمس سنوات من الآن.

الجزء الثاني: يتناول الجزء الثاني التغيير الذي يجب أن يحدثه المرء في شخصيته، فيركز على "الشخص" الذي ينبغي أن تكونه بدلًا من التركيز على الخطوات التي يجب القيام بها.

الجزء الثالث: يوضح الجزء الثالث كيف تعثر على النجاح في الجانب الأيمن من النموذج الرباعي. وسوف أطلعكم على المزيد من أسرار والدي الثري حول المهارات المطلوبة؛ حتى يصبح المرء أحد الناجحين من أصحاب الفئة "B" أو الفئة "I"، وسوف يساعدك ذلك على اختيار طريقك نحو تحقيق الحرية المادية.

سأظل أؤكد من خلال صفحات هذا الكتاب أهمية الذكاء في التعامل مع الأمور المالية، فإذا كنت ترغب في أن تعمل من الجانب الأيمن للنموذج: أي من جانب الفئة

"B" والفئة "I" فإنه يتحتم عليك التحلي بقدر أكبر من الذكاء، عما إذا اخترت البقاء فـي الجانب الأيسر من النموذج: أي في الجانب الخاص بالفئة "E" والفئة "S". ولكي تصبـح ممـن ينتمون إلى الفئـة "B" أو الفئـة "I" ينبغي السيطرة علـى الاتجاه الذي يتحرك فيه التدفق المالي الخاص بك.

إن هـذا الكتاب يخاطب هـؤلاء الذين لديهم الاستعداد لتغيير حياتهم، هؤلاء الذين يمكنهم التحرك خارج حدود الأمان الوظيفي، والبدء في إقامة خطوط الأنابيب الخاصة بهم والوصول إلى الحرية المالية المنشودة.

نحـن نعيشـ الآن في عصر المعلومـات الذي يتيح المزيد مـن الفرص التي لم تكن متوافـرة من قبل؛ من أجل الحصول على عائدات مادية مربحة، ولن يتمكن من تحديد تلـك الفرصـ أو اغتنامها سوى الأفراد الذين يتمتعون بمهـارات الفئة "B"والفئة "I"؛ ولكـي يحقق المرء النجاح في عصـر المعلومات فإن عليه الحصول على المعلومات من التقسيمـات الأربعة جميعًـا؛ ولكن لسوء الحظ فـإن مدارسنا لا تـزال تعيش في عصر الصناعة، ولا تزال تعد الطلاب للعمل في الجانب الأيسر فقط من النموذج الرباعي.

فـإذا كنت تبحث عـن إجابات جديدة للتحرك قدما في عصـر المعلومات فإن هذا الكتاب قد كتب خصيصًا من أجلك. وبالرغم من أنه لا يتضمن جميع الإجابات، فإنني سأطلعـك مـن خلاله على مبدأ نفاذ البصيرة الذاتي العميـق الذي اكتسبته بينما كنت أخوض الرحلة للتحول من الفئة "E" والفئة "S" إلى الفئة "B" والفئة "I".

بيئتي الخاصة...

الأشخاص البالغون الستة الذين أقضي معظم وقتي معهم

الاسم ______________________ المربع ______________

الاسم ______________________ المربع ______________

الاسم ______________________ المربع ______________

الاسم ______________________ المربع ______________

الاسم ______________________ المربع ______________

الاسم ______________________ المربع ______________

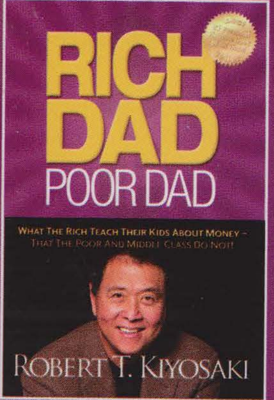
الاسم ______________________ المربع ______________



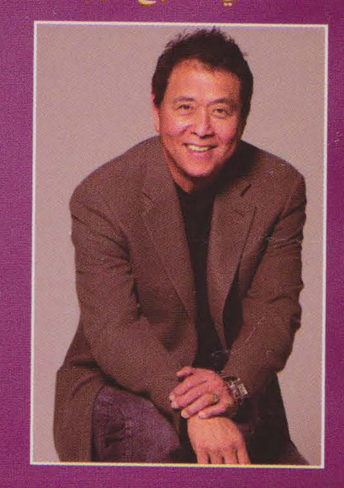
ملاحظات:

ملاحظات:

ملاحظات:



إن هذا الكتاب سوف



- يحطم الخرافة القائلة إنك في حاجة إلى دخل كبير كي تصبح ثريًا
- يتحدى المعتقد القائل إن منزلك أحد أصولك
- يظهر للآباء كيف أنهم لا يستطيعون الاعتماد على النظام المدرسي في تعليم أبنائهم الحقائق عن المال
- يقدم تعريفًا جامعًا مانعًا للأصول والالتزامات
- يعلمك ما ينبغي أن تعلمه لأبنائك عن المال من أجل بناء مستقبل مالي ناجح

لقد تحدى روبرت كيوساكي الطريقة التي ينظر بها عشرات الملايين حول العالم إلى المال وغيَّرها. فمن خلال رؤى تتعارض غالبا مع الأفكار السائدة، اكتسب روبرت شهرة واسعة بعباراته المباشرة والفظاظة في حديثه، وشجاعته. ويعرف عالميًا بشغفه الكبير بالتوعية المالية.

إن السبب الرئيسي لمعاناة الناس ماليًا هو أنهم ينفقون سنوات في المدرسة دون أن يتعلموا شيئًا عن المال. والنتيجة أن الناس يتعلمون العمل لكسب المال، لا السعي لجني المال من أجل جعله يعمل من أجلهم.

- روبرت كيوساكي

الأب الغني الأب الفقير - الكتاب الأفضل عالميًا في مجال الكتب المالية الشخصية

"يعد هذا الكتاب نقطة انطلاق لكل من يسعى للتحكم في مستقبله المالي". - جريدة يو إس توادي

RICH DAD





